独立行政法人工業所有権情報・研修館請負事業

平成１８年度
特許流通アドバイザー派遣事業における
技術移転人材育成スキーム調査研究事業
報告書

〔大　阪　府〕

平成１８年１２月

大阪府立特許情報センター
株式会社ベンチャーラボ

目　次

Ⅰ．本調査研究の概要 1

１．調査研究の目的 1

２．調査研究プログラムの概要及び実施内容 1

（１）概要 1

（２）実施内容 3

Ⅱ．調査研究プログラムの活動報告 5

１．プログラムの実施結果 5

（１）研修生Ａ 5

（２）研修生Ｂ 5

２．プログラムの実施内容一覧表 5

（１）研修生ＡのＯＪＴ実施状況 5

（２）研修生ＢのＯＪＴ実施状況 6

Ⅲ．実施プログラムの検証・評価及び所感 8

１．育成者（流通アドバイザー）によるプログラムの検証・評価及び所感 8

（１）板倉アドバイザーによる検証・評価及び所感 8

（２）梶原アドバイザーによる検証・評価及び所感 11

（３）小林アドバイザーからの所感 15

２．育成対象者によるプログラムの検証・評価及び所感 15

（１）研修生Ａによる検証・評価及び所感 15

（２）研修生Ｂによる検証・評価及び所感 17

３．大阪府及び㈱ベンチャーラボ担当者によるプログラムの検証及び評価 20

Ⅳ．プログラムの実施報告書 25

特許流通人材育成事業業務報告書（研修生Ａ） 25

特許流通人材育成事業業務報告書（研修生Ｂ） 42

参考資料（サブプログラム　資料編） 56

１．中小企業における特許戦略の現状と課題

２．中小製造業のための知的財産の戦略的な活用方法

Ⅰ．本調査研究の概要

１．調査研究の目的

特許流通アドバイザー派遣事業の実施主体である独立行政法人工業所有権情報・研修館から、平成１９年度以降の特許流通アドバイザーの派遣に関しては、都道府県が「特許流通アシスタントアドバイザー（仮称）」を配置し、特許流通アドバイザーが日頃の活動を通じてＯＪＴ等を行い、特許流通アドバイザーの持つノウハウやスキルをアシスタントアドバイザーに継承して、地域に根ざした特許流通促進活動をするという「技術移転人材育成スキーム」の導入が提示されている。

今回の調査研究事業は、平成１９年度以降、大阪府において、この課題に対応しつつ特許流通事業が円滑に実施できるよう「特許流通アドバイザー派遣事業における技術移転人材育成スキーム調査研究プログラム」（以下、プログラムという）を実施し、結果の分析や検証を通じて技術移転人材育成スキームにおける課題を探り、検討・評価を行うものである。

２．調査研究プログラムの概要及び実施内容

（１）概要

①実施期間

平成１８年９月２７日～１１月２７日（計２５日間）

前半　　９月２７日～１０月２７日

後半　１０月２８日～１１月２７日

この期間に、サブプログラム４日間を実施し、前半及び後半の終わりには、中間ミーティング、最終総括ミーティングを実施。育成対象者は原則として週３日の活動とすることとして実施した。

②実施体制

プログラムは、大阪府立特許情報センターと株式会社ベンチャーラボが協力して実施した。

<u>大阪府立特許情報センター</u>

大阪府立特許情報センターでは、平成９年度から特許流通事業に取り組み、現在、特許流通アドバイザー４名の派遣を受けており、これまでの実績は以下のとおりである。

また、特許情報活用支援アドバイザー３名の派遣を受けるとともに、産業財産権情報の収集、整備、閲覧サービスを実施するなど、大阪府の知的財産関係施策の中核機関である。

【大阪府の技術移転実績】

年　　度	9	10	11	12	13	14	15	16	17	合 計
企 業 訪 問	37	91	286	343	350	593	742	745	843	4,030
ニーズ把握	6	14	90	135	137	200	205	183	175	1,145
開放特許紹介	−	234	148	178	162	393	631	346	413	2,505
成　約	0	2	5	7	24	51	126	160	182	557

※成約件数は、正式契約数を大阪府独自でカウント

<u>株式会社ベンチャーラボ</u>

株式会社ベンチャーラボ（平成１１年３月設立）は、大手企業の役員・研究所長・知財事業部長などを経験したエキスパート約４００名を擁しており、高スキルと幅広い人脈を活かして知財事業に取り組んでいる。このうち、関西支社は約１４０名のエキスパートを擁し、下記の事業を展開している。

１）自治体、金融機関及び公的ファンド向けの企業力及び事業・成長性評価
２）大学・公設研究所及び企業が保有する特許評価などの知的財産権評価
３）中小企業対象の販路開拓、人材紹介、技術支援、企業連携などのマッチング事業
４）自治体におけるインキュベーションの管理・運営
５）経営・技術及び知財関連をはじめとしたコンサルティング業務、各種研修講師派遣
６）行政機関、独立行政法人、公的機関向け政策・制度、プロジェクトの第三者評価など

③実施場所

大阪府立特許情報センター（大阪市天王寺区伶人町２－７）「特許流通アドバイザー室」を育成対象者の執務室として使用して、実施した。

④育成対象者

ＯＪＴを実施するにあたり、どちらも理工系の技術的な知識を持っていないが、特許ライセンスの業務を経験した者と、現在大学院で知財を専攻し講義を通じて知財の知識を持っている者の２つのパターンの人材を育成対象者とした。

・研修生Ａ（62 歳）

大学（文系学部）卒。大手製薬メーカーを退職（在職年数 37 年）。在職中に特許ライ

センス業務等に従事し、特許法等の法令や契約業務に精通している。
・研修生Ｂ（59 歳）
　大学（文系学部）卒。新聞社を退職（在職年数 36 年）。現在、大学院（知的財産学科）在学中で、一定の知識は持っているが、知的財産に関する実務経験は有していない。

⑤育成指導者
・研修生Ａの育成指導者：板倉正アドバイザー
・研修生Ｂの育成指導者：梶原淳治アドバイザー
　なお、企業訪問等に際しては、小林正男アドバイザー及びクリエイション・コア東大阪に駐在している池野忍アドバイザーも協力して実施した。

⑥大阪府・実施機関担当者
　大阪府立特許情報センター　企画総務課
　　篠森　周治、門林　孝吉
　株式会社ベンチャーラボ　関西支社
　　山田　康治、田路　瑞穂

（２）実施内容
①プログラム
＜メインプログラム＞
　企業訪問、ニーズ・シーズの把握・分析、マッチング、契約に関するアドバイス等について、育成指導者がＯＪＴを実施（原則、週３日活動）。

＜サブプログラム＞
・大阪府職員による「自治体における中小企業施策等について」の講義
・大阪府職員による「民間データベースを使った海外特許検索」の演習
・特許流通アドバイザーによる「特許流通事業の概要」の説明
・特許情報活用支援アドバイザーによる「特許電子図書館による特許検索」の演習
・㈱ベンチャーラボのアソシエイトによる「中小企業の特許戦略について」の講義
・知財マッチングイベントである「パテントソリューションフェア東京」への出展

実施日	テーマ及び内容	担当者
９月２７日	大阪府の中小企業施策に関する講義	特許情報センター職員
	特許流通事業の概要説明	特許流通アドバイザー
	特許電子図書館検索演習	特許情報活用支援アドバイザー
	民間データベース海外特許検索演習	特許情報センター職員

９月２７日	育成対象者・育成担当アドバイザーの打ち合わせ	特許流通アドバイザー
１０月１１日～１３日	「パテントソリューションフェア東京」出展時のＯＪＴ	特許流通アドバイザー 特許情報センター職員
１０月１８日	中小企業の特許戦略に関する講義	㈱ベンチャーラボ　アソシエイト
１０月２７日	中間ミーティング ・これまでのＯＪＴをふりかえって ・今後のＯＪＴの進め方について	特許流通アドバイザー 育成対象者 特許情報センター職員 ㈱ベンチャーラボ担当者
１１月２７日	最終ミーティング ・ＯＪＴの総括について ・報告書の内容について	特許流通アドバイザー 育成対象者 特許情報センター職員 ㈱ベンチャーラボ担当者

Ⅱ．調査研究プログラムの活動報告

１．プログラムの実施結果

（１）研修生Ａ

・企業訪問：１９社

＊新規で流通活動を紹介したケース：５件

＊契約アドバイスが中心となったケース：６件

＊案件の進行状況の確認及び相談：８件

・特許案件紹介シート作成：２件

・講習会：２日

・流通フェア等への参加：２件

（２）研修生Ｂ

・企業訪問：１０社

＊新規で流通活動を紹介したケース：６件

＊契約アドバイスが中心となったケース：２件

＊案件の進行状況の確認及び相談：２件

・シーズ・ニーズ把握・分析、特許案件紹介シート作成等：７件

・講習会：３日

・流通フェアへの参加：２件

２．プログラムの実施内容一覧表

（１）研修生ＡのＯＪＴ実施状況

整理番号	活動日	活動内容
前半（９月２８日～１０月２５日）		
１	９月２８日	オリエンテーション、中小企業施策説明、特許検索演習
２、３	９月２９日	企業訪問（抗菌剤製造・販売、大学）
４	１０月２日	企業訪問（鍼灸院）
５	１０月４日	企業訪問（粉末加工販売）
６	１０月６日	企業訪問（大学）

７	１０月１２日～１３日	パテントソリューションフェア東京　参加
８、９	１０月１６日	企業訪問（食品加工製造・販売、大阪ＴＬＯ）
１０	１０月１８日	㈱ベンチャーラボでの講習
１１	１０月２０日	特許案件紹介シート作成及びアドバイザーとの案件打ち合わせ
１２、１３	１０月２３日	企業訪問（機器類の下請製造、金型製造）
１４	１０月２５日	企業訪問（商品開発及び製造・販売）
１５	１０月２７日	中間報告ミーティング
後半（１０月３１日～１１月２７日）		
１６	１０月３１日	企業訪問（抗菌剤製造・販売）
１７、１８	１１月１日	企業訪問（抗菌剤製造・販売、食料品の製造・販売）
１９	１１月６日	事務所での作業（案件整理、契約案の検討等）
２０	１１月８日	企業訪問（大学）
２１	１１月１０日	第２回秋季国際食品素材・添加物展（ｲﾝﾃｯｸｽ大阪１号館）
２２	１１月１３日	事務所での作業（シーズからニーズの検索結果の提出、シーズの紹介方針）
２３	１１月１５日	企業訪問（化成品原料及び製品製造・販売）
２４	１１月１６日	企業訪問（食料品製造・販売）
２５	１１月２０日	事務所での作業（契約案検討、シーズ紹介案件２件打ち合わせ）
２６	１１月２２日	企業訪問（健康食品製造・販売）
２７	１１月２４日	企業訪問（包装紙製造業）
２８	１１月２７日	最終報告ミーティング

（２）研修生ＢのＯＪＴ実施状況

整理番号	活動日	活動内容
前半（９月２８日～１０月２５日）		
２９	９月２８日	オリエンテーション、中小企業施策説明、特許検索演習
３０	１０月２日	情報の収集・整理・分析（特許検索）
３１	１０月４日	情報の収集・整理・分析（特許検索）
３２	１０月６日	企業訪問（大学、鞄製造企業）
３３	１０月１１日～１２日	パテントソリューションフェア東京　参加

３４	１０月１３日	特許流通講座（実務編）、情報の整理・分析
３５	１０月１６日	情報の収集・整理・分析（特許検索）
３６	１０月１８日	㈱ベンチャーラボでの講習
３７	１０月２０日	情報の収集・整理・分析（特許検索、企業検索）、
３８	１０月２３日	企業訪問（衣服メーカー）
３９	１０月２５日	情報の収集・整理・分析（案件紹介シート作成）、
４０	１０月２７日	中間報告ミーティング、情報の収集・整理・分析（案件紹介シート作成）
後半（１０月３０日～１１月２７日）		
４１	１０月３０日	情報の収集・整理・分析（特許検索）（企業検索）、企業マッチングに向けた準備
４２	１１月１日	企業訪問（教材販売、婦人物雑貨）、情報の収集・整理・分析（企業検索）
４３	１１月６日	情報の収集・整理・分析（企業検索）
４４	１１月８日	情報の収集・整理・分析（企業検索）
４５	１１月１０日	企業訪問（紙加工品製造販売）・ＡＴＲ研究発表会2006
４６	１１月１３日	情報の収集・整理・分析（企業検索）
４７	１１月１５日	企業訪問（衣服メーカー）、情報の収集・整理・分析（企業検索）
４８	１１月１７日	情報の収集・整理・分析（企業検索）
４９	１１月２０日	企業訪問（耐震用具の製造・販売）、情報の収集・整理・分析（案件紹介シート作成）
５０	１１月２２日	企業訪問（合成樹脂メーカー）、情報の収集・整理・分析（案件紹介シート作成）
５１	１１月２４日	企業訪問（環境美化用品総合メーカー）、情報の収集・整理・分析（契約書作成）
５２	１１月２７日	最終報告ミーティング、契約に関するアドバイス（契約書作成）

※詳細は、Ⅳ．プログラムの実施報告書をご覧ください。

Ⅲ．実施プログラムの検証・評価及び所感

１．育成者（流通アドバイザー）によるプログラムの検証・評価及び所感

（１）板倉アドバイザーによる検証・評価及び所感

①プログラム全体を通しての所感

今回は、特許流通アドバイザー業務の全体を理解してもらえるよう、シーズ・ニーズの把握、ニーズに合うシーズ探し、シーズ案件紹介シートの作成、企業訪問前の準備、企業訪問での対応、マッチング作業、契約案作成とさまざまな局面での経験をしてもらうことを心がけて、ＯＪＴ研修を行った。短期間ということもあり、「案件把握→案件紹介→マッチング→契約交渉→成約」という典型的な作業の流れに沿って研修を行うことは難しいので、まず、現在進行中の案件に関する一覧表を作成して、個々の案件の現況について説明した。そして、企業訪問同行時に、小職の対応方法を見てもらい、面談後に対応の意図と公的サービスである特許流通アドバイザー業務の役割と限界などを説明して理解をさせるようにした。前半の１ヶ月はほぼアドバイザーとしての自分のやり方を見ていただく随行研修の型式であったが、後半に入り、企業訪問の目的を説明した後、当該企業の訪問戦略を対象者自身が立案してその戦略に沿って面談を行うことも行った。また、シーズ案件の評価については、比較的技術レベルが低い特許を選らんで、案件紹介シートを作成させた。その際、先行特許と、類似特許の調査を行わせて、案件紹介に関する留意点を理解させるようにした。契約交渉段階に入った案件については、面談時に当事者の考え方を聴取し、アドバイザーの視点からのアドバイスを加味して、適切な提携骨子を小職と育成対象者間で協議した上で、契約案を作成してもらった。

文系と理系の違いはあるものの、製薬企業でのライセンスに従事しているという共通の経験を有している育成対象者であったので、特許を介して法人格の異なる当事者間の提携にはどのような点が重要か又は留意すべきかなど育成者側から指導が不要であり、作成された契約案も当事者が容易に受け入れられるものであった。

ただ、育成対象者は知的財産、契約、法律に精通した大企業間での特許ライセンスに従事していたので、当事業で取り扱うことが多い中小企業や大学／ＴＬＯの案件に対しては、当事者の視点が大企業の視点とは異なっているケースも多く、戸惑いもあったようであった。

②プログラム実施にあたって問題となったこと

１）短い育成期間で、効率的に人材を育成する方法がわからず、戸惑うことが多かった。ただ、今回は、育成対象者の知識や経験を活かせるケースも多かったので、全

体としては順調に推移したと思っている。特許流通アドバイザー業務は技術、特許、契約・法務・交渉力（営業）の知識と能力が必要となるが、全ての面で、十分な能力をもつアシスタントアドバイザーの育成は短期間では難しいものであると実感した。

２）今回の対象者はライセンスや契約には十分な経験者であるが、文系大学出身であり、技術の理解を必要とする案件を課題とすることができなかった。ある技術分野の理解があれば、それを核に周辺の技術分野へ広げてゆくことも可能であるが、文系出身者に技術面のアドバイスをさせるレベルにまで高めることは容易ではないと思われた。

３）さらに、把握ニーズからシーズ案件の検索を行わせたが、その企業が属する業界に関する知識や経験に乏しいため、最終的な絞り込みは当方で行わざるを得なかった。これは、経験がないとできないことであるので、時間がかかると思われた。

③サブプログラムの有効性

特許情報活用支援アドバイザーによる特許検索方法の研修は、シーズ案件紹介シート作成やニーズ案件からのシーズ候補の絞込みに役立った。

また、自治体の中小企業支援策については、訪問企業のニーズに対して、支援策の概要の説明や担当部署を紹介する必要があるので、今後も有用と考える。

中小企業の特許戦略に関する講義についても、大企業出身者が環境の異なる中小企業の立場を理解する必要があり、有効であった。

④望ましい育成期間

上にも述べたが、特許流通アドバイザーに必要とされる全ての能力を備えた人材を、まったく経験のない段階から育成するには、フルタイムで５年程度は必要と思われる。しかし、必要とされる能力の中で、いくつかの面で一定の経験があれば、その期間は短縮可能である。特に技術面の知識の習得には時間を要すると思われる。技術、特許についてある程度の経験と知識を有し、営業センスのある対象者であれば、２年でも育成可能と思われる。

⑤育成対象者数

１人の育成対象者であっても、育成指導の責任がかかるので、自身の業務を抑えてでも育成指導に当たらざるを得ない。同じ経験レベルの複数者なら同じプログラムで可能と思われるが、経験レベルが異なる複数者の場合は、一層の労力が必要となり、成約を目指すという本来の業務に支障が出るのは避けられないと思う。

⑥育成対象者に求めるもの

１）素養：アドバイザー業務に必要な技術、知財、契約などのできる限りの知識や経験を有していることが望ましい。特に、アドバイザーが不得意としている知識や経

験を有している場合は、補完し合えるので、チームとして活動する場合にはプラスになると思う。

２）環境：年間１００日以上ということであるが、マッチングにはタイミングを要する案件も多いので、アドバイザー業務を優先的に考えられるような環境が望ましい。また、自身でネットワーク（公設試出身者や、業界団体の関係者の経験者など）を持っていると、情報収集や案件紹介で役立たせることができる。

３）ヒューマンスキル（性格や姿勢）：責任感が強く、フレキシブルな対応が可能な人が望ましい。さらに、アドバイザーとチームを組んで活動するので、協調性も求められる。

⑦人材育成業務が加わった際のアドバイザー活動（従来）への影響

人材育成プログラムを常に考えておく必要があり、準備、指導、総括などその時々に時間を取られることが多く、従来業務に集中できないこともあった。今回はある程度経験のある人材であり、バックグラウンドも似ていたために比較的スムーズに行うことができた。しかし、経験がほとんどない、又は浅い、性格が合わない育成対象者であれば、育成業務に時間と労力をかなり割かざるを得ないと思われる。

⑧人材育成業務が加わったアドバイザー活動の、他機関との連携への影響

大阪府の中核的な中小企業支援機関である財団法人大阪産業振興機構の大阪ＴＬＯ事業部のコーディネーターとの面談を設定し、ＴＬＯとの連携の状況を研修してもらった。今回の対象者が特許の関係する契約に精通しており、このような人材がＴＬＯの中に少ないことから、ＴＬＯ案件に対して積極的な連携が可能と思われた。

⑨指導にあたり苦労したこと

短期間でどのような人材を育成すべきなのかアシスタントアドバイザーの理想像が明確でないので、指導方針が立てられなかった。

とりあえず、日常の活動を見学してもらい、ケースバイケースで内容の説明を行って理解させるようにした。

文系出身者であるので、技術内容に踏み込んでもらうことができず、シーズ案件紹介シートの作成やニーズを基に対応シーズの絞込みをやってもらったものの、技術内容、その分野の背景知識がないために、精度の高い成果が得られなかった。この点は短期での育成はまず不可能であり、経験が必要と思われる。

⑩情報・研修館、発明協会に望むこと

特許流通アドバイザーの活動内容に新たに「人材育成」が加わり、アシスタントアドバイザーとチームでの活動を要求されることとなる。これは、いままで半独立的に１人で方針を立て、案件を選択し、成果を得てきたスタイルとは大きく環境が変わる

ことを意味している。今までの活動に加えて人材育成で労力と時間を取られるので、アドバイザーの評価方式もそれにあわせて変更していただきたい。特に、訪問企業数や成約件数についても以前のようにノルマではなく目標に戻していただきたい。訪問件数が多くなればなるほど、訪問そのものに時間を取られて、成約に向けた活動がおろそかになるし、成約数もその時々の状況で決まってくるものであり、予測不可能なものであるので、実態を考慮した評価方式にしていただきたい。

⑪平成１９年度以降の人材育成スキーム導入に向けて、

１）どのようなチーム編成、構成が良いと思うか。

アドバイザー１人に対し、１人のアシスタントアドバイザーが最大であると思われる。２人以上のアシスタントアドバイザーをつけると成約に向けた本来業務に大きな支障が出ると思われる。

２）どういったインフラ（ＰＣ、通信回線、ＤＢへのアクセス等）が必要になると考えるか。

アドバイザーと同じレベルのインフラが必要。指導にあたりアドバイザーにできてアシスタントアドバイザーにできないような状況は好ましくない。

⑫その他（理想的な「技術移転人材育成スキーム」の在り方についての意見等）

この事業は全国レベルで活動して初めて成果が上る事業であると理解している。各府県にアシスタントアドバイザーが育成されたとしても全ての府県でアドバイザーとアシスタントアドバイザーが配置されている形態を維持してほしい。また、府県レベルでの人材の新規雇用は非常に難しい状況であるので、アシスタントアドバイザーの人件費についても情報・研修館もしくは発明協会で負担する形が理想と思われる。

（２）梶原アドバイザーによる検証・評価及び所感

①プログラム全体通しての所感

ＯＪＴ調査プログラムの実施要領編を参考にするも、業務の順序を変え、研修生に対し研修期間当初、下記のような業務を与えるよう計画していた。

１）当方の抱えているニーズ及びシーズに対し、シーズ検索及び紹介企業候補検索（各３件）

２）上記シーズの案件紹介シート作成と紹介企業候補検索により発見した企業訪問

残念ながら、研修生は技術のバックグラウンドが無かった為、ニーズに対するシーズ検索はうまく絞り込めなかった。また、シーズの紹介企業候補検索として与えたシーズは、生活用品等身近なものに絞らざるを得なかった。また、検索キーワードに苦労したため、検索に時間がかかり、完成度の高い案件紹介シートは１件、企業候補検索は２件にとどまった。しかしながら、企業候補検索についてはかなり的確な企業を

見つけることができた。

　また、シーズ→案件紹介シート作成→紹介企業候補検索→企業訪問→企業の評価ヒアリングという一連の作業ができたので、アドバイザーの業務を身をもって知っていただけたと思う。

　短期間ではあったが、アシスタントアドバイザーを１００日＊２年間 Min.という期間に一人前のアドバイザーに育て上げるためにはアシスタントアドバイザーとしてどのようなキャリアや能力の人材が必要で、何をどのように教育すればよいか実感として把握できたことが成果であった。

②プログラム実施にあたって問題となったこと

　研修生が使用したパソコンが古くて動作速度が遅く、又通信回線も遅かった為、作業効率が悪かった。

③サブプログラムの有効性

　１）大阪府から府の中小企業施策等について説明がなされたが、短時間であったのと研修の初端であったので理解度は低かったと思われる。

　２）特許検索指導も上記１）と同様であった。

　３）㈱ベンチャーラボによる中小企業の特許戦略に関する講義は、実践で裏づけされたものであり、研修生が企業訪問する上で、予備知識として役に立ったと思われる。

　４）当方が講師を務めた特許流通講座実務編に特別参加してもらい、特許流通の活動ノウハウについて学習してもらったが、具体的であったので、それ以降の研修に役立ったと思う。

④望ましい育成期間

　１）育成開始時に育成対象者の持っている能力やスキル及び育成開始後のそれらの吸収力によって育成期間は大きく異なると考えられる。

　２）育成対象者が、技術のバックグラウンドがあり、コンピュータを扱う能力が普通以上で、コミュニケーション能力があれば、通常の努力で１００日／年＊２年で育成できると思われる

　３）育成対象者が、上記の能力を備えているが初期レベルが低い場合は、レベルに応じてそれ以上の期間（例：１５０日／年＊２年）が必要と思われる。

⑤育成対象者数

　１人の場合でも、育成対象者への準備、指導等に時間が割かれ、自分の業務に割ける時間が減るのに、育成対象者が複数となった場合は、アドバイザーが費やす育成時間が大幅に増えると予想される。それにより、訪問件数や成約件数の減少が予想される。

⑥育成対象者に求めるもの

１）素養

＊技術：技術の素養は絶対に必要な条件である。広く浅くでも、狭く深くでもかまわない。これが無いと、特許明細書を読んでも中身の理解ができず、また、特許検索する場合にもキーワードが思いつかないので検索不可能である。紹介企業を探す場合でも、企業がどのような事業をして、どのようなニーズがありそうか理解・予測ができない。企業と話をしても相手の説明がわからないので、次につながらない。目利きの能力は、技術のみ深堀した研究所勤めの人材よりも、現場を知っている事業部勤めの経験がある人材のほうが幅広い知識があるので望ましい。本業よりも興味に走りすぎる恐れがあるため、余り技術にこだわるタイプは望ましくない。

＊コンピュータ操作能力：少なくとも、ワード、エクセルが使え、パワーポイントも短期間で習熟できる能力が必要である。また、検索ソフト（グーグル、ヤフー）を使用して情報収集できる能力は、高ければ高いほど効率的な仕事ができる。メールソフトは当然使えなければならない。

＊知財・契約に関する知識：はじめから両方の知識を備えた人材を望むのは無理である。技術のバックグラウンドがある人材であれば知財に関する知識を持っていることが望ましい。特許明細書を自分で書いた経験があればさらに望ましい。これらの知識は、研修初期の段階で集中的に教育すべきものと考えられる。

＊ヒューマンスキル：性格はなかなか変えられないので、採用時から性格や姿勢について一定基準以上の人材をそろえるべきである。性格については、積極的で前向き、素直、好奇心旺盛、学習意欲が高い、自発的に行動する、くよくよしない、がつがつしない、計画的に物事を進める等であることが望ましい。

　また、バランス感覚も非常に重要である。目標に向かって脇目もふらず突っ走るのではなく、情報の裏を取る或いは再確認する、多面的に情報を集め分析する、公平に物事を判断する、リスクを予測するなどの能力を持っていることが望ましい。

　さらに、企業と接することが多い仕事なので、対人関係において相手に気配りでき、且つ必要なときは、いやな事も明確に相手に伝える能力が必要である。もっとも大切なことは、人に信用・信頼してもらえる人材かどうかである。

⑦人材育成業務が加わった際のアドバイザー活動（従来）への影響

　前述⑤で述べた通り、育成初年度は事務所で指導する時間が増え、訪問件数が減り、成約件数も減る可能性がある。しかしながら、育成２年目或いは育成対象者が能力をつければ、育成対象者が独自で活動できると想定され、アドバイザー活動に支障にな

ることは余り無いと思われる。アドバイザーの補助的な仕事（例：アドバイザーのニーズに対するシーズ探し、アドバイザーのシーズに対する企業探し）を育成対象者が効率的に仕事をこなせる様になれば、逆にアドバイザーの負担が減る可能性もある。

⑧指導にあたり苦労したこと

１）育成対象者が文科系の人材で技術のバックグラウンドがなかったため、特許検索する際のキーワードについて、案件ごとに適当なキーワードをアドバイスする必要があった。

２）使用したコンピュータのＯＳが９８で古く、また処理速度も遅かったことに加え、育成対象者がメールに慣れていなかったので、メールのやり取りに時間を消費した。

⑨情報・研修館、発明協会に望むこと

１）育成対象者に対し当初に集合研修を行い、しっかりと教育して欲しい。特に、特許検索、特許法、契約、紹介企業候補検索について多くの時間を割いていただきたい。

２）特許情報活用支援アドバイザーもアシスタントアドバイザーが把握したニーズに対する特許検索指導が可能なように評価制度を考慮して欲しい。

３）特許情報や個別企業の情報のＤＢは現在そろっているので問題は無い。しかし、製品の市場規模・市場予測やシェアなどのマーケット情報に関するＤＢがない。その為、特許シーズの紹介先企業を探すのはアドバイザーといえどもかなりの経験が必要である。そこで、データバンクと契約して、マーケット情報をアドバイザーやアシスタントアドバイザーがいつでも調べることができる体制を構築して欲しい。また、これらは特許ビジネス市等の発表資料を作る際にも活用できる。

⑩平成１９年度以降の人材育成スキーム導入に向けて、

１）どのようなチーム編成、構成が良いと思うか。

アドバイザー１人に対し、アシスタントアドバイザー１人が理想的。複数人アドバイザーの派遣を受けている府県は、他のアドバイザーが自分の指導するアシスタントアドバイザー以外の者も、時々指導することも良しとして欲しい。

２）どういったインフラが必要になると考えるか。

アドバイザーが持っているインフラと同じインフラをアシスタントアドバイザーも使用できることが最低限必要である。

⑫その他

下記の一連の作業をアシスタントアドバイザーに行なわせることが、アドバイザーの業務を知ってもらう上で最も有効な方法と考える。是非、集合研修期間中に紹介企

業候補の検索まで試していただきたい。

　把握シーズ→案件紹介シート作成→紹介企業候補検索（ＩＰＤＬ，グーグル）→企業訪問→企業の評価ヒアリング

（３）小林アドバイザーからの所感

　今回の調査研究事業は、長年大手企業で知財部門を担当されていた研修生Ａと、社会人を経て大学院で知財を専攻されている研修生Ｂの２人を研修することとなり、企業訪問に同行するなど、協力させていただいた。

　当然のこととして、特許流通を進めていくためには経験がモノを言うので、今回のような短期間の研修では、特許流通業務の全てをこなすというようなことはできなかったと思われるが、知財管理の経験者と未経験者とでは対応や仕事の飲込みの速さに歴然と差が出てくると思われる。経験者にとっては、ＯＪＴプログラムでは物足りない面もあったであろうし、また、未経験者にとってはシーズ・ニーズをどのように把握するかなど、特許流通業務の入り口で時間を取られてしまったのではないかと思われた。

　私がアドバイザーになったときに１ヶ月間の研修を受け、その中で“足で稼げ”ということを言われ続けてきたが、その意味が一年以上経った頃にやっと理解することができた。足とは単に、企業訪問するだけでなく、まず、シーズ、ニーズを収集するために電話でのアポイント取りから始まる。何回も同じことを繰り返し電話で説明し、押し売りに対するような断られ方をしたときの惨めさを経験し、さらに訪問時には１時間程度の間を持たせる話題提供に気遣うなど、慣れるまでかなりの期間が必要であった。その意味でも、アシスタントアドバイザーについては、２年間という期間のなかで、じっくりと育成していくべきだと感じた。

　今後、本事業を継続させるための希望として、まず一つは現行のアドバザー制度の一番大きな特徴である各地域のアドバイザーとの連携が図れるよう、自治体に欠員を出さないこと。二つ目は、アシスタントアドバイザーの研修後の何らかの資格が与えられるよう検討していただくことを希望する次第である。

２．育成対象者によるプログラムの検証・評価及び所感

（１）研修生Ａによる検証・評価及び所感

①プログラム全体を通しての所感

　短い期間ではあったが、ＯＪＴを通じて、ニーズからシーズの検索、シーズからニーズへの検索の仕方及び検索結果の企業への提供にあたっての絞込み方法、新規の企

業にシーズを推薦する際の方針の決定（どのようにコンタクトをとり、どのようにシーズを説明し、興味をもってもらうかの方策等の検討）、継続案件におけるフォローの仕方、案件別の契約交渉などを学ぶことができた。

しかし、技術面での知識や経験の乏しい人材が特許流通業務全般をマスターするには、相当の時間を要するのではないかと感じた。

また、中小企業における知的財産に対する意識や現実の取扱いは、大企業とは大きな違いがあり、この制度のユーザーである中小企業の立場に立った活動が必要と感じた。

②プログラム実施にあたって問題となったこと

シーズ、ニーズの検索結果の絞込みについては、やはり、対象分野の技術内容、技術知識、業界情報、検索のノウハウ等のテクニックが必要であることを痛感し、当該作業の過程でかなり時間と労力を要した。

③サブプログラムの有効性

特許情報活用支援アドバイザーによる特許電子図書館の検索演習及び㈱ベンチャーラボでの中小企業における特許戦略に関する講習（特に支社長による企業訪問での説明テクニックの方法など）は、ＯＪＴの中で実際の特許情報の検索作業や企業訪問の際の説明時の手引きとして役立ち、来年度以降、本格的にＯＪＴに取り組むにあたっても、実施が望まれる。

④望ましい育成期間

１）育成に必要な期間については、ＯＪＴを受ける人材の知識・経験等のレベルにより異なるものと考えられる。また、未経験者及び得意分野（例えば、契約交渉の経験がある人材、調査経験のある人材、特許出願を自ら経験した人材など）によって自ずと育成のプログラムも変える必要があると思われる。

２）２５日の研修期間を踏まえて考慮すると技術知識のない人にとっては、年間１００日では足らないような気がした。

⑤育成対象者数

育成対象者の持っている知識・経験等が違う人材を１人の特許流通アドバイザーが指導育成していくのは、かなりハードな作業であると思われる。従って、１人のアドバイザーが複数の人材を指導する場合には、同じレベルの人材を選ぶべきである。

⑥育成者に求めること

小職の場合には、特許流通活動に必要な作業をひととおり教示してもらったため、重点的に指導して欲しいと感じた部分はなかった。ただ、技術面でのスキルがないた

め、検索時の技術（シーズ）の選択や絞込みについては、如何ともし難いと思った。育成担当の特許流通アドバイザーにおいて、育成対象者の知識・経験を踏まえたカリキュラムに基づく指導が必要と感じた。

⑦情報・研修館、発明協会に望むこと

特にないが、あえていえば、当該教育プログラムを本格的に実施される際には、特許流通アドバイザーの負担とそれに要する労力や時間に対して、何らかの報償制度を付加して欲しいと願う。

また、企業訪問を通じ、中小企業ではまだ、特許流通事業の認知度が低く、知られていないようなケースもあったので、事業の周知を図るための啓発活動が重要であると感じた。

⑧平成１９年度以降の人材育成スキーム導入に向けて、

１）どのようなチーム編成、構成が良いと思うか。

特許流通アドバイザーの負担にならないような体制作りが必要であろう。複数のアドバイザーがいる地域では１人が全ての負担を強いられるのではなく、協力して教育にあたる。また、１人しかアドバイザーがいない地域では本部のサポートが必要であると思う。

２）どういったインフラ（ＰＣ、通信回線、ＤＢへのアクセス等）が必要になると考えるか。

当然、ＯＪＴを通じて特許流通アドバイザーと同じ作業をするのであるから、アドバイザーが作業に必要な設備は、アシスタントアドバイザーに全て整えるべきである。

⑨その他（理想的な「技術移転人材育成スキーム」の在り方についての意見等）

各地域の実状に応じた育成の目的を設定し、それに応じたレベルの人材の育成ができるようなきめ細かい体制の構築を目指すべきではないかと思われる。

１）現行１人しかいないアドバイザーの地域では、アドバイザーの高齢化や突然の引退などといった事態に備えて即戦力をもつ人材の育成を行う

２）若い人で、当該業務に興味をもっている人材の確保に努め、基礎からの教育を含めた育成を行う

３）契約交渉、調査、出願などの得意な分野を有する人材の更なるスキルアップのための教育を行うなど

（２） 研修生Ｂによる検証・評価及び所感

①プログラム全体を通しての所感

知的財産を学んでいる者にとって、特許のシーズとニーズのマッチングを中心とし

た今回の実務経験は役に立つことばかりであった。「特許流通人材育成事業」という企画が持ち上がったときに、すぐに参加の手を上げてよかったと思っている。参加した期間は２５日と短く、その成果の評価はともあれ、人材育成事業のパイオニア的な仕事を果たしたとの自負はもっている。

マッチングを目指して面接する対象者は、中小企業の代表者。特許流通アドバイザーの利用は無料であることを知らない方もいて、案外知られてない事実に愕然とした。知的創造サイクルの中で、特許権を取得した発明を活用のために事業者へ移転する仕事の重要性を再認識できた。

②プログラム実施にあたって問題となったこと

「特許流通事業　研修生」の肩書きなので、一人前の特許流通アドバイザーのようにアポを取ったり、応対に出た相手に単独で説明するわけにはいかなかった。これは、特許流通アドバイザーのＯＪＴの中で活動するという制限付きのプログラムなので、止むを得ないことである。

③サブプログラムの有効性

期間中に受けたサブプログラムは、

１）大阪府の中小企業振興施策についての講義、特許電子図書館検索演習（９月２８日）

２）東京でのパテントソリューションフェア参加（１０月１１日・１２日)、

３）工業所有権情報・研修館の特許流通講座の一部受講（１０月１３日)、

４）中小企業の事業評価をしている㈱ベンチャーラボでの講義（１０月１８日）

であった。いずれも現場に軸足を置いた内容であり、役に立った。「パテントソリューションフェア」のような特許技術を生かして展望を切り開いていこうとする意欲のある企業が集まったフェアの参加は初めてで、ニーズとシーズの交流が肌で感じとれた。

「特許流通講座」は、指導担当アドバイザーの講義「特許流通ノウハウ」を受講。特許流通の情報、特許流通アドバイザーの日常活動、マッチングの方法など特許流通に関した幅広い内容を聞くことができた。ＯＪＴ の活動中では、聞くことができない内容もあり有意義な講義であった。受講の際に、今年度開催の過去３回分、計４回の特許流通講座の資料をもらったが、プレゼンテーションの基本や、特許の評価、ライセンス契約文の作成など実務に即した内容が盛り込まれていて、技術移転業務を担う者がオリエンテーションとして受講すれば、知識の平準化が図れるものと考える。

㈱ベンチャーラボでは、中小企業に日常接している２人の講師から講義を受けた。

・特許侵害があってもわかりにくい発明の特許出願は望ましくない

・先行特許を調べろ

・請求の範囲を広くとれ

・特許維持の費用が跳ね上がる前の登録８－９年目で、維持費削減の立場から放棄の判断も提案するといった話は、中小企業向けの内容であり、今後の活動の中で役にた

ちそうであった。

④望ましい育成期間

まったく知的財産の知識がない方と、一通りの知識のある方との育成期間は異なろう。今回、スタートするに当たっていただいた「ＯＪＴ調査プログラム 」の中に、別冊として「産業財産権と特許調査」が挟んであったが、前者の方だと通り一遍の「産業財産権と特許調査」の話では理解が難しく、育成期間の見当がつかない。後者の方だと、知識の平準化を狙って「産業財産権と特許調査」を受講し、さらに③のサブプログラムを加えて理論面を充実させ、特許流通アドバイザーのＯＪＴに参加して実践を重ねていけば、年間１００日間の育成期間で十分ではないか。

今回は、週３回のペースで指導を受けた。毎日では反省する時間と大学院へ通う時間が取れなかったであろう。いい間隔で従事できたと考える。

⑤育成対象者数

１人であろうと複数であろうと、対象者にとっての悪影響は考えられない。互いに教えあうことになり、いい影響が出るであろう。むしろ育成する側にとって負担が増えるのではないか。

⑥育成者に求めること

１）検索の方法であろう。ワード検索で、検索に使う技術用語等の組み合わせの適切、不適切によって、ヒットしなかったり、件数が極端に多くなったりして難儀したところである。指導担当アドバイザーの仕事ぶりを拝見していると、技術的なバックボーンが確立しているので、的確な検索ができているが、自分としてはそこまでの域に達しなくても検索には強くなりたい。

２）ライセンス契約のまとめ。１件のみ受け持ったが、時間があれば多様なケースに応じた契約をまとめたかった。短期間の中で、あれもこれも消化できるわけではないのだが、できればという願いである。

⑦情報・研修館、発明協会に望むこと

人材育成スキーム導入の教育に、特許流通講座を組み込めば、人材育成によい効果が出ると考える。育成者としても、指導に無駄が生じることはないであろう。情報・研修館、発明協会においては、人材育成スキーム導入の教育が重複しないようにしていただきたい。

⑧平成１９年度以降の人材育成スキーム導入に向けて、

１）どのようなチーム編成、構成が良いと思うか。

１人のアドバイザーが２人を指導するのはどうだろう。対象者２人は、まだマンツ

ーマンで教える範囲内であると考える。年齢の幅は接しているよりかは、離れているほうが、仕事だけでなく私的なことも互いに教え、教えられる関係になる。

２）どういったインフラ（ＰＣ、通信回線、ＤＢへのアクセス等）が必要になると考えるか。

ＰＣ、通信回線の設置は当然のことであるが、民間のＤＢへのアクセスもできるようにしていただきたい。多様なＤＢにアクセスできる体験は、一度でも有意義である。また今回は検索に手間取った。大学院では検索の講義を受けたが、結論がわかっているような講義であり実務的でなかったと思うので、人材育成プログラムにおいては、実務型の検索方法を、時間をかけて指導されてはどうであろう。

３．大阪府及び㈱ベンチャーラボ担当者によるプログラムの検証及び評価

①プログラム全体を通しての所感

大阪府が実施する調査研究プログラムにおいては、育成対象人材として（ｉ）民間企業でライセンス業務等に長年従事し、契約実務に相当レベルの知識・経験を有する人材と（ⅱ）知的財産専門大学院に籍を置き知的財産について学んでいるが、実務については未経験の人材を選定し、それぞれに必要なＯＪＴメニューや実施上配慮すべき事項、あるいは経験の有無を問わず共通で必要なＯＪＴメニューのあり方やＯＪＴの実施等についての検証を行った。

事業当初の予定では、２５日間の活動のプログラムを前半、後半に分け、前半は指導に当たる特許流通アドバイザーが主導して企業とのアポ取り、訪問先での説明、ヒアリング等を行い、育成対象者は同行してノウハウ等を身につけることとし、後半については、育成対象者が主体となって企業訪問を行い指導者がアドバイスをするという方針でスタートをした。しかし、後半のＯＪＴの実施方法ついては、ＯＪＴの教材として、適当なケースが出てこなかったこともあり、前半終了時点で見直すこととし、前半のＯＪＴの進捗状況や育成対象者の知識経験を踏まえ、育成対象者が主体的な役割を果たすパターンの研修については、指導担当アドバイザーの判断により、適宜、実施することとした。

また、今回の調査研究事業プログラムでは、企業訪問だけでなく、他にもサブプログラムとして大阪府の産業振興施策及び関連中小企業支援機関の概要の説明、特許電子図書館を使った先行特許検索演習、中小企業における特許戦略に関する講義を実施した。また知財マッチングイベントである「パテントソリューションフェア東京」においてイベント出展時の業務に対応するなど、多様な経験ができるようにして実施した。

これらのサブプログラムを通じ、大阪府の産業振興施策の概要、中小企業支援機関

の役割についての理解の促進、特許検索方法の理解、中小企業での知財に対する意識の把握、特許流通に関するイベントでの対応など、幅広い視点から特許流通を考えることができたのではないかと思われる。

民間企業でライセンス業務等に長年従事し、高いレベルの知識・経験を有する育成対象者については、企業訪問で、大企業と中小ベンチャー企業での特許そのものに対する考え方や特許管理に対する意識の違いを感じ、特許流通アドバイザー事業の重要さの認識を新たにした。プログラム実施期間中は、これまでの知識や経験を活かしつつ、契約事務のアドバイスで訪問先企業を指導することもあったが、２５日間という期間であり、特許流通業務全般をこなすというまでには至らなかった。

一方、これまで特許に関する実務経験の乏しい育成対象者については、アドバイザーからＩＰＤＬを使いキーワード検索による特許検索、ニーズ・シーズの把握調査、開放特許情報シートの作成等について重点的に指導を受けるとともに、企業訪問では、実際に企業との対応を通じ、一連の流れを学んだが、やはり２５日という期間では、特許流通業務全般をこなすというまでには至らなかった。

しかし、短い期間ではあったが、特許流通アドバイザーの仕事の進め方、ニーズ・シーズの把握方法、中小企業からの相談内容にはどのようなものがあり、それに対してどのように対応しているかなど、アシスタントアドバイザーとしての基礎的な部分については十分に理解できたのではないかと考えている。

今回の事業では、こうした基礎的な部分の研修が中心となったが、２年間という長期で育成する場合には、育成対象となる人材の持っている知識、経験等を踏まえ、その人にふさわしい個別の育成メニューを考える必要があると思われた。また、特許流通アシスタントアドバイザーとして、知的財産に関する法律的な側面、特許のデータベースの活用方法及び中小企業の現状などの基礎知識を習得するためのカリキュラムの整備も不可欠である。

②プログラム実施にあたって問題となったこと

プログラムを実施するにあたって、特に大きな問題は生じなかったが、プログラム実施期間中、アドバイザーの日常業務に大きな負荷がかかったことは事実であり、平成１９年度から始まる技術移転人材育成スキームの本格的な実施にあたっては、この点に十分配慮する必要があると考える。

なお、ＯＪＴを進める上での、特許流通アドバイザーと育成対象者との連絡、調整は円滑にできていたと思われる。また、育成対象者と実施機関との連絡、調整についても、問題が生じる都度対応し、また必要な連絡事項の伝達もできていたと思われる。

また、執務場所については、特許情報センターで以前に別の事業で使用していたスペースを育成対象者に提供できたが、パソコン、プリンタについては古い機材であったため、特許検索等に時間がかかる場面があった。

③サブプログラムの有効性

今回の調査研究事業では、（ｉ）大阪府職員による「大阪府の中小企業施策等について」の講義、特許流通アドバイザーによる「特許流通事業の概要」の説明、（ⅱ）特許情報活用支援アドバイザーによる「特許電子図書館による特許検索演習」、特許情報センター職員による「民間データベースを使った海外特許検索演習」、（ⅲ）㈱ベンチャーラボ　アソシエイトによる「中小企業の特許戦略について」の講義を実施した。

「大阪府の中小企業施策等について」の講義では、大阪府が実施している中小企業振興施策の概要を説明するとともに、各中小企業支援機関の概要を紹介することで、育成対象者が、地方自治体の具体的な産業施策を理解するうえで有効であったと考えている。「特許流通事業の概要について」の講義は、ＯＪＴの導入部として、特許流通事業のスキームを理解していただくために実施した。

特許電子図書館、民間データベースを使った検索演習では、基本的な検索方法を習得し、ＯＪＴの中での特許検索等がスムーズに行えるよう実施したものである。

また、「中小企業の特許戦略について」の講義は、中小企業の特許に対する意識や現状について実例も踏まえながら紹介し、理解を深めるために実施したものであり、育成対象者が企業訪問時に役立てることができ、有効であったと考えている。

以上のように、これらのサブプログラムは、アシスタントアドバイザーが特許流通業務に従事する上で有効なものと考えており、平成１９年度の事業で情報・研修館が実施を予定している初任者研修のカリキュラムに組み込むこととともに、各府県においても地域の実情に応じたサブプログラムの策定の際に取り入れ、実施していくことが期待される。

④望ましい育成期間

今回は、活動期間が２５日間と制約された下でのＯＪＴであり、特許流通事業とはどのようなものかということがわかった程度の段階で終了した。このため、これまでに特許ライセンスの実務経験がある者であっても特許流通アドバイザーの業務のすべてを理解し担えるレベルになるということは難しいものだった。

しかし、特許制度について基本的なことが理解できており、技術移転に関し、いずれかの分野で技術的なバックグランドを持っていて、知財に関する仕事を通常業務としながら、週２日のペースで２年間アシスタントアドバイザーとして特許流通アドバイザーの指導を受ければ、ある程度１人で企業マッチング、技術移転業務ができるレベルに達するものと考えられる。

⑤育成対象者数

今回の調査研究事業では特許流通アドバイザー１名が育成対象者１名を指導した。特許流通アドバイザーにとって、通常の特許流通業務をこなしながらのＯＪＴでは１名でも相当の負担がかかるものと思われる。知識・経験等に差がある複数の育成対象

者を指導するというようなスキームでは、アドバイザーが異なった育成メニューでＯＪＴを実施する必要があり、アドバイザーの負担がさらに増すものと考えられる。複数人となった場合のアドバイザーの負担を考えると、育成対象者は、特許流通アドバイザー１人につき１人が適当だと思われる。

また、育成の対象者を確保する府県の立場からすれば、人材の確保、管理体制の整備等を考慮すると、１期・２期とも特許流通アドバイザー１名につき、１名のアシスタントアドバイザーを育成することが適当であると思われる。

⑥育成対象者

今回の調査研究事業の育成対象者２名は、これまでに経験していない新しい分野ということもあり、非常に興味を持って活動されていた。しかし、特許流通事業の本質的なところが、技術移転であるため、技術的なバックボーンを持ち合わせていないと、アシスタントアドバイザーとしての活動に限界があるという感想が述べられているのも事実である。従って、アシスタントアドバイザーとして求められる人材の要件として、技術的バックボーンを持っていること、すなわち、基本的な技術を理解できることが必須の要件である。それは、サイエンスではなくあくまでテクノロジーであり、たとえば、量産可能であるとか、その技術を使った事業化の可能性とかの方面から知的財産の評価ができる能力である。技術系ではなくとも事業部に所属していた営業の幹部であれば、事業化の面から知的財産を評価し技術移転ができると思われる。逆に、研究職出身者はレベルの高い技術的なバックボーンは持っているが、技術を事業化した経験がなければ、テクノロジーの面から知的財産を評価することは難しいと考える。

育成対象者として、基本的には技術系出身者が好ましいと考えるが、理系の学部を卒業し事業部の営業幹部の経験者も育成対象者となり得る。技術のバックボーンを持っており、そのセンスを活用した経験がある人材であれば、自治体職員か、外部人材か、常勤か、非常勤かなどは、特に関係はないと思われる。これらのことに加え、特許流通や知的財産に興味を持ち、熱意を持って取り組む人材であれば、一定のレベルのアシスタントアドバイザーが育成できると思われる。

⑦情報・研修館、発明協会に望むこと

特許流通アドバイザーがこれまでの特許流通業務に加えて、特許流通アドバイザーが人材育成業務に取り組める環境の整備が必要である。

（独）工業所有権情報・研修館、（社）発明協会の特許流通アドバイザーに対する人材育成事業に対するきめ細かなバックアップ（研修の実施、育成マニュアルの作成等）を希望するとともに、アシスタントアドバイザーからの特許や技術、法律、契約等についての相談体制の充実をお願いしたい。さらに、特許流通アシスタントアドバイザーとして必要となる基礎的な知識を習得するためのカリキュラム（プログラム）の整備もお願いしたい。

また、特許流通アドバイザーの人材育成実績に対する評価を適正に行うとともに、人材育成業務が加わったことを踏まえ、従来の特許流通業務における企業訪問、成約数の目標値の設定においても十分な配慮をお願いしたい。

また、アシスタントアドバイザーの業務に必要な機材（パソコン・携帯電話等）や通信環境については、特許流通アドバイザーと同様の内容で業務に従事できるようお願いをしたい。

⑧平成１９年度以降の人材育成スキームに向けて

１）どのようなチーム編成、構成が良いか

大阪府では、これまでの専門分野別に複数のアドバイザーを配置し、業務を実施してきた。このように複数のアドバイザーを配置しているところでは、アドバイザーとアシスタントアドバイザーでチームを編成し、それを実施機関担当者がバックアップするような体制が望ましい。また、様々な分野の案件を担当する、他のアドバイザーの知識・ノウハウも吸収するため、必要に応じ、他のアドバイザーの企業訪問に同行したり、定例的な会議を実施し、情報交換をするなどして、特許流通アドバイザーの派遣を受けている機関全体で効果的に実施できるような工夫が必要である。

２）どういったインフラが必要か

パソコン、プリンタ、携帯電話、携帯電話を使ってインターネットができる機材を整備・配置するとともに、特許検索ＤＢへのアクセス等に関して、現在、特許流通アドバイザーに用意されているのと同様のインフラ、環境が必要である。

⑨その他（理想的な「技術移転人材育成スキーム」の在り方についての意見等）

現在の特許流通事業が大きな成果をあげているのは、各都道府県に特許流通アドバイザーが配置され、全国的なネットワークが機能しているからである。平成１９年度以降、地域に根ざした特許流通活動を実現するため、アシスタントアドバイザー制度が導入されるが、２年間の人材育成期間終了をもって当該アシスタントアドバイザーの育成を終了するのではなく、その後アシスタントアドバイザーとして活動する際にも、全国的なネットワークの中で活動できる環境を整備するとともに、フォローアップ研修を実施し、スキルアップを図る必要があると思われる。

また、平成２３年度以降の特許流通アドバイザー制度については、今後検討する予定とされているが、現在の社団法人発明協会特許流通促進センターが果たしているような、全国的なセンターとしての機能を引き続き維持していく必要があると思われる。

Ⅳ．プログラムの実施報告書

※報告内容は、開示できる範囲内のものですので、実際の報告書の内容を編集しております。
※企業名は、便宜上、「企業Ａ」等と表記しておりますが、必ずしも同一の企業ではありません。

特許流通人材育成事業業務報告書（研修生Ａ）

整理番号　１

研修実施日	平成１８年９月２８日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	オリエンテーション、中小企業施策説明、特許検索演習
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　１）オリエンテーション：人材育成調査研究事業の目的およびスケジュール、今後の進め方などについて説明を受けた。 　２）大阪府の中小企業施策について、具体的な体制、支援策などについて説明を受けた。 　3)特許流通事業とはいかなるものかについて、パンフレット等を使用して、その目的、事業内容についての説明を受けた。 　4)特許庁のHPにアクセスし、特許電子図書館、民間データベース検索について、具体的な事例を踏まえての説明を受け、IPを使用して、実際の検索を演習した。 　5)今後の指導ADとなる板倉ADに、現在の企業との交渉状況につき説明を受け、更に、明日(29 日)の企業訪問の予定および行動指導を受けた。
所　　感	人材育成調査研究については、これまでにも、事業の概要などについての資料および説明は事前にきいていたため、本日の説明についても違和感なく理解することができた。 　特許情報の検索については、自らで検索はしたことがなく、興味はわいたが、実際にこの育成期間で体験するとなると少し不安は残る気がする。 　板倉ADより、企業との交渉案件についての説明を受けたが、対象課題の広さと案件の多様さに驚かされた。ただ、製薬分野以外での発明案件や企業ポリシーがこれまでとは違うジャンルに入るため、興味がわくとともに、やりがいがあるように感じた。

整理番号　2

研修実施日	平成18年9月29日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】抗菌剤製造・販売
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 「触媒」に関する発明に関し、契約、交渉についてのこれまでの事実確認を行うとともに、今後の対応（ライセンス関係および契約締結）つき協議を行った。

整理番号　3

研修実施日	平成18年9月29日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】大学
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 触媒に関する技術に興味を示した企業が、発明者との面談を希望したため、同席。 今後どのような情報が欲しいか、また、評価するためにどのテーマの研究サンプルがどれだけの規模（サイズおよび量）で欲しいかについて、大学側でサンプルおよび情報の提供に関する秘密保持契約案を準備することになった。
所　　感	大学側で準備される秘密保持契約案の内容のチェックは必要と感じた。

整理番号4

研修実施日	平成18年10月2日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】鍼灸院
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　特許情報活用ADに帯同し、訪問企業で考案した案件の特許出願前の準備について説明をしたが、あわせて特許流通活動の概要についても説明するため、板倉ADと一緒に訪問。 　なお、本件は、特許庁特許情報課の上席産業財産権専門官からの依頼によりこちらで対応することになったもの。 板倉 AD より、パンフレットに基づき、特許事業流通支援活動について説明がなされた。 　特許情報活用ADより、発明についての先行調査の検索の仕方、弁理士への相談の仕方などについて、実習（PCを使用して）を通じての助言がなされた。
所　　感	先行調査の段階で技術内容をかなり明確な形にしないと権利化まではかなり難しいように感じられた。

整理番号5

研修実施日	平成18年10月4日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　種】粉末加工販売
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　既に秘密保持契約で情報を開示していた企業から、製品を販売したいとの希望が出されており、今後、どのような対応をしたらよいかにつき協議した。 　次のステップに移行するため、早急に協議に入り、条件をつめるように助言した。 　また、機具の設置および製品の販売等につき、興味を示している企業や団体からの申し入れがあり、条件の合意に達し次第、ライセンス契約等につき相談にのることになった。
所　　感	権利（特許）をもっていても、その権利行使の仕方がわからないという自営業や小企業のオーナーが多く、無償で助言をしてあげる事業の必要性を痛感した。

整理番号6

研修実施日	平成18年10月6日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】大学
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 面談者の発明に対して興味を示していた企業Aがライセンスの交渉を続けており、既に NDA は取り交わし、ライセンスの条件も煮詰まってきた段階で、面談者の発明の権利者(別のB大学)から、他社からもライセンスの希望があり、検討を要するとの連絡が入った。 既に、条件まで煮詰めている企業Aからすれば、優先してこの話を進める強い希望を有しており、関係者で協議を行った。
所　感	契約交渉の信義則からいえば、当然、既に条件の詳細まで話が進んでいる企業を優先すべきであるが、大学では、公共性(1 社のみへの独占より平等の精神)を重んじる風土が根強く残っているような気がした。

整理番号7

研修実施日	平成18年10月12日及び13日
指導担当AD	小林　特許流通アドバイザー
訪問先等	パテントソリューションフェア
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 「Patent Solution Fair」に特許流通センターでも展示を行っており、受付等の業務につくため、東京（東京国際展示場、東展示3ホール）に出張した。 1. 特許情報センターの紹介展示技術 12 日には、当該技術の担当者である梶原 AD より、オークションステージでプレゼンテーションがあり、出席者の中で興味をもった業者との間での話し合いももたれた。 2. 上記技術に対して興味を示す参加者も幾多あったが、本人は技術内容に熟知していないため、詳細な説明はできないため、備え付けのパンフレットを手交した。 3. 当センターの概要についての説明とともに開放特許を修めた CD-ROM を参加者に手交。用意していた全ての CD-ROM は参加者に配布することができた。 4. 小林 AD の担当であるが、会場展示者の技術の1つは、医療分野（病院等）での応用も可能性があるように思われた。
所　　感	国際展示場は驚くほど広く、当日だけでも、産学連携フェアや環境関係の展示など数種の展示フェアが同時に開催されており、かなりの規模の展示が行われていた。これまでにも国際会議や展示場には参加した経験があるが、規模的には今回のものが最大であるような気がした。

整理番号8

研修実施日	平成18年10月16日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】食品加工製造・販売
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 他府県の会社が所有する特許のライセンス許諾について、事前に話し合いがもたれていたが、条件があわず、中断されていた案件。急遽、話し合いが再開されるということで、会合をもち、ライセンスの合意に至った。
所　　感	食品業界における技術は、本当に身近な食材にまで及んでいることに驚かされる。

整理番号９

研修実施日	平成１８年１０月１６日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】大阪 TLO
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　大学より発明を譲り受けて出願した案件について、企業Aが興味を示し、当該技術を評価するための秘密保持契約を締結する。 　ただし、企業Aから提示された契約案には、発明者である大学もいれた三者契約の形態をとっており、将来ライセンスをうけることに対する評価検討と、大学との共同研究内容が混合した契約となっているため、内容の確認および調整のために協議を行った（小林アドバイザーも同行）。
所　　感	往々にして、余り契約事項について慣れない中小企業やベンチャーでは、当事者の希望事項が全て入るような内容を契約に盛り込むことがあるが、今回の原案についても、対象者が違うにもかかわらず、一緒の契約書に入れることで無理が生じたものと思われる。
備　　考	TLO　のメリット→ライセンスへの発展、企業A→ライセンスの取得と企業化、大学→発明者としての興味の充足化

整理番号10

研修実施日	平成18年10月18日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	㈱ベンチャーラボでの講習
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　㈱ベンチャーラボにおいて、「中小企業における特許戦略の現状と課題」および「中小製造業のための知的財産の戦略的な活用方法」の講義をきくためと meeting を行った。 1)「中小企業における特許戦略の現状と課題」 　中小企業へのｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸの実情を踏まえて、問題点を中心に、特許とはどうあるべきか、特許を出さなくても権利を守る方策（ノウハウの管理、先使用の活用等）につき、明確かつ詳細に説明を受けた。 2)「中小製造業のための知的財産の戦略的な活用方法」 　現在の活動を通じて、中小企業に対して、特許とはなにか、特許をとるために活用できる支援制度にはどのようなものがあるのか等の詳細な説明を受けた。また、アドバイスするためには、自ら、他社特許についての情報検索も必要とのことで、具体的な検索方法の伝授を受けた。 3）meeting 　現在研修中の会社訪問で感じたことや事例について意見を交換した。
所　　感	経験豊かな講師からの講義で、得られる成果は大きかった。特に、中小企業における特許に対する考え方については、今後、接触する上で大いに参考になった。

整理番号11

研修実施日	平成18年10月20日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	特許案件紹介シート作成および AD との案件打ち合わせ
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　2件の発明に関する特許案件紹介シートの作成に従事した。特に、関連特許の検索については、NRI データベースでのアクセス方法について教示を受けた。 　また、先週、板倉 AD が他府県に出張された案件についての説明を受けた。
所　　感	特許流通関係者として、中立の立場にたって助言を行わなければならない現在のシステムについて、少し、限界を感じた。個人的には、どうしても、支援を求めてきている中小零細企業を、できれば徹底的に支援協力してあげたい。

整理番号12

研修実施日	平成18年10月23日
指導担当AD	池野　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】機器類の下請製造
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　本日は、池野 AD に随行し、最初の訪問での特許流通事業についての紹介をすることになった。 　面談者からは、企業に勤務していた際には、自身による特許出願も経験しておられ、興味を持っているが、社員数名程度の零細企業では、そこまで手がまわらないとのこと。 　現実には、下請けした製造過程で種々のアイデアや発明的な技術改良もあるそうだが、下請元にその技術を教示している。それに対し、特許出願が無理でも貴重な技術改良などについては、まず、関係書類について公証人による認証を受けておく方法（費用は700円程度）もある旨を説明した。
所　　感	改良技術や製造工程における工夫などについては、かなり積極的になっておられるようだが、出願に関連する工数や費用面を考えると出来ないという事情を知るにおよび何かもったいないような気がした。 　公的な支援制度などについても説明をしたが、今後、発明などが生じた場合、本日の説明を受けて、相談にこられることを期待する。

整理番号13

研修実施日	平成18年10月23日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】金型製造など
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　発明した技術（特許出願中：未公開）に関する評価を、当該分野では最大手である企業Aが評価することに関する秘密保持契約につき、助言するために訪問した。

整理番号14

研修実施日	平成18年10月25日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】商品開発および製造・販売
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　他府県の AD の要請を受け、製造受託の契約を締結したが、その後、試作品の段階で中断し、現在に至るまで進展していないため、この状況についての確認のための訪問。 　試作品が最初意図した性能を充足しない原因が判明し、相手先の企業と会議をもつことを確認した。
備　　考	特許情報の検索の仕方を知りたいとの要望があったので、至急に特許情報 AD に連絡し、後日、当該会社を訪問してもらうことにした。 　当該社は数件の特許を有しているため、当該特許の活用を希望するなら、特許流通データベースへの登録が効果ある旨説明し、登録用紙を届けることになった。

整理番号15

研修実施日	平成18年10月27日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	中間報告ﾐｰﾃｨﾝｸﾞ
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 本日は、人材育成スキーム調査研究事業の中間ミーティングが行われた。 内容は、各育成対象者から、これまでの OJT による育成教育についての報告および感想を述べ、これに対し、育成指導者（梶原 AD および板倉 AD）から指導結果の報告とこれからの育成計画の説明がなされた。 1）育成対象者からは、これまでの約 1 ヶ月での OJT 教育を通じて、中小企業との対応、特許情報の検索を学んだが、まだ、特許流通 AD の仕事の本質および詳細について全て学べるはずもないため、後半の教育についても 引き続き、これまでの OJT による実地教育の中で、各 AD のノウハウを勉強することになった。 2）育成指導者からも、引き続き、シーズからのニーズ検索とその対応とともにニーズからのシーズ検索とその対応について、後半は指導していく旨の説明がなされた。
所　　感	小林 AD からも補足説明がなされたが、AD としての仕事を充足してやれるには、やはり2～3年かかる。それを 2 ヶ月程度でマスターするには無理がある。この教育では、育成対象者が、AD の仕事とは何か、中小企業からの相談内容にはどのようなものがあり、それに対し、各 AD がどのように対応しているのかの実情の把握と、シーズやニーズをどのように掘り当てるのかの方法や手段を理解してもらえればいいような気がするとのご指摘には、指導を受ける側からみても、全く同感であり、その範囲内で頑張れればと思った。

整理番号16

研修実施日	平成18年10月31日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】抗菌剤製造・販売
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 触媒に関する発明のライセンスの問題について、整理するために本日の訪問となった。懸案となっている企業Aとの関連については、触媒を企業Aに販売するにあたって、発明のライセンスの形態について、企業Aとの間で意見の相違が見られている（特許の消尽の問題）。 そこで、協議検討した結果、ライセンス形態案について提案してみることになった。

整理番号17

研修実施日	平成18年11月1日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】食料飲料卸
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 本日の訪問の要件 　1）発明の権利者から、ようやくライセンス契約案が提示された。当該案に対する内容の検討および修正意見を聴取するため訪問。 　2）新規シーズに対する説明および今後の展開可能性について協議を行った。
所　　感	ライセンス案提示がなされたため、ほっとした。既に、秘密保持契約を締結し、ライセンスの条件まで踏み込んでいたにも関わらず、別の会社からの要望とあわせ検討したいとの要望が権利者から提案されていた。

整理番号18

研修実施日	平成18年11月1日
指導担当AD	板倉特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】食料品の製造・販売
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　製造技術の発明者も同行し、 1）下請製造依頼の可能性　　2）当該発明の実施（製造および販売）について協議を行った。 　発明者より、当該発明の内容について説明し、テスト的に当該発明を実施して、試供品を製造することになった。
所　　感	実施可能性(現在の食品への応用)もあり、興味をもたれたようだった。
備　　考	現在発売している製造装置の特許についての相談があり、板倉 AD が実施態様について検討することになった。

整理番号19

研修実施日	平成18年11月6日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	案件整理、契約案の検討等
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　1．契約事項の打ち合わせ:実施許諾契約の修正事項を確認し、大学に提示した。 　2．11月8日の訪問先(大学)に対する助言内容について協議を行った。 　3．肥満、糖尿病に効果のある健康食品に関するニーズからシーズの検索を行った。
所　感	3の探索業務はかなり難しい。既に使用されている素材で、かつ、これまで機能として使用されているもの以外で、利用可能性の高いものという基準での探索であるが、ヒットするものが以外に少なく、更に、その内容についても、専門家でないので、価値判断が正確にできない。
備　考	本日は、会社訪問はなく、室内での作業となったが、時間の経過が速く感じられた。

整理番号20

研修実施日	平成18年11月8日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】大学
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　企業Aが出願した発明について、大学研究者と企業Aとの間で実施した共同研究（契約等の正式文書は交わしていない）の成果の帰属についての相談があり、企業A側は、共同研究の終了後、独自に研究を続けてきた結果の成果だとしており、大学として今後とるべき選択肢につき助言した。

整理番号21

研修実施日	平成18年11月10日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	第2回　秋季国際食品素材・添加物展
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　第2回　秋季国際食品素材・添加物展（インテックス大阪 1 号館）に出席 　食品素材（甘味料、酸味料、乳化類、多糖類、保存料、着色料、調味料、香料、品質改良剤、製菓・製パン用資材、乳製品、大豆・卵製品、澱粉、果実・野菜製品、蛋白質系素材、脂肪及び油脂、健康機能・栄養関連素材等）に関連する企業 100 数社が素材や製品などを展示していた。 　板倉 AD が本件関連技術を担当していることもあって、今後の活動に役立てるためのシーズ探索とともに、小職に訓練の一環として課されている、「ニーズからシーズの検索」のための素材探し（特に、健康食品中、抗肥満、糖尿病に効果のある素材）も兼ねて参加した。 　現在、上記訓練のシーズとして、糖尿病に効果のある石蓮花を素材とした技術を候補の一つとして検討中であるが、同様の効果をうたった同じ素材（石蓮花を使用）を発見したため、販売している会社のパンフレットを入手。検討中の技術との違いを改めて検討する予定。
所　　感	東京のビッグサイトと大阪のインテックスの展示会場に参加したが、東京の賑わいに比べて、少し寂しい感じがした。 　大豆素材を使用している製品が多い。現在、健康素材としては、主流になっているような気がした。板倉 AD がかかわっておられる技術を展示している会社のプレゼンテーションにも出席したが、聴講者が多いのはやはり関心が強いためであろう。

整理番号22

研修実施日	平成18年11月13日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	シーズからニーズの検索結果の提出、シーズの紹介方針
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 本日は企業訪問がないため、以下の業務に従事した。 1）ニーズからシーズの検索 　板倉 AD より指示のあった技術を検索した結果、興味のある技術が 3 件候補として見つけたので、これを纏めて提出した。 2）他府県の AD より依頼のあった技術を、同様の技術を製造販売し、かつ、自己も同様な技術について特許出願をしている企業に紹介するにあたっての方針の検討作成を行い、板倉 AD に方針案を提示した。 3）大学の技術を評価するための秘密保持契約案の内容を再度チェックした。

整理番号23

研修実施日	平成18年11月15日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】化成品原料及び製品製造・販売
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　企業Aの触媒に関する技術の紹介をするため、アソシエイトも同行し、訪問した。 　1. まず、板倉 AD から特許流通活動についての紹介をし、その活動の一環として本日、興味をもちそうな技術を紹介するに至った背景・経緯を説明した。 　2. 続いて、アソシエイトより技術の内容についての説明がなされた。本件の場合には、企業Aが触媒を製造・販売しているため、OEM も含めた技術提携の可能性を打診することにした。 　3. 別の製品を既に販売しているが、今回のように触媒を使用したものは同社にはないため、少し興味をもった様子で、検討してもらうことになった。 　4. なお、同社より、以下の希望が出された。 ①技術で面白いものがあれば紹介して欲しい。 ②大学関係の情報入手が少ないため、これまでも大学との共同研究や受託研究の実績が少ない。大学関係の情報が欲しい。
所　　感	同じ特許流通アソシエイトを紹介された。同氏の場合には、特許流通 AD と同じような立場で中小企業と接触されている由。アソシエイトでも小職が志向しているのは、契約およびその交渉が専門であるため、種々のパターンがあることを理解した。

整理番号24

研修実施日	平成18年11月16日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】食料品製造・販売
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1. 本日は、企業Aの発明技術を訪問企業が前向きに検討した結果、社内的に当該技術に対する興味が高いため、ﾗｲｾﾝｽを受ける方向で契約を検討するに当たっての事実関係の整理および契約形態について協議するため同社を訪問。 　当方で今月末までの契約のたたき台を作成し、訪問企業に提示。内容の補足などをおこなって、同社社内での検討と平行して当該技術の実施先に内容を説明することになった。 　2. 上記、訪問企業の案がまとまった段階で、企業Aに提示し、先方の意見を確認する。 　なお、訪問企業側では、すでに研究実験を行い、自ら技術改良等に技術情報を保有するにいたっているため、企業Bを通じての販売までに、生産協力工場での生産が生じるため、当該技術情報の秘密保持について、直接、訪問企業と当該生産工場との秘密保持契約を締結する必要があるかどうかは訪問企業で検討することになった。
所　　感	訪問企業ではこれまでﾗｲｾﾝｽ許諾製品の購入が主であり(製品自体の購入により特許が消尽)、少し複雑な契約締結は初めてとのことでかなり慎重になっておられた。

整理番号25

研修実施日	平成18　年11月20　日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	契約案検討、シーズ紹介案件 2 件打ち合わせ
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　本日、企業訪問はなく、事務所にて下記の業務に従事した。 　1. 依頼されていた実施許諾契約および別件の再実施許諾契約のたたき台の作成と板倉 AD との内容検討。その検討結果修正した内容で、板倉 AD より送付した。 　2. 11月22日に訪問予定の企業に紹介する技術発明 2 件の提示案を作成。当日、当該技術については、小職が内容を説明することになっている。 　当該提示案を作成するにあたって、NRI データベースより検索(ﾋｯﾄ件数80件余)したが、今回紹介予定の技術はまだ新規性があることを確認した。

整理番号26

研修実施日	平成18年11月22日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】健康食品製造・販売
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　本日は、懸案事項の確認および新規シーズの紹介のため、同社を訪問することになった（池野ADも同行）。 　　新規シーズの紹介 　同社の希望シーズにあった案件を本日紹介した。11月30日～12月1日インテックス大阪で開催されるフェアに当該発明の出願人の1人である企業がブースで製品を紹介することになっているため、同社に当該情報を伝えた。 　継続案件についても話を進めた。
備　　考	案件が重なるため、本日は池野ADも同行されることになった。

整理番号27

研修実施日	平成18年11月24日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】包装紙製造業
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　本日は、技術のニーズ（本件発明者から実施権の許諾を受けている他府県企業からの要望）を紹介するために、同じ包装紙を専門に手がけている企業を訪問することになったもの。 　また、今回が初めての訪問であるため、特許流通事業活動の概要もあわせて説明した。 　訪問企業としては、 ①依頼があれば、当該発明品の製造を引き受ける余地はある ②本発明をベースの改良を目的とした共同連携作業についても可能 ③OEM による連携でも可能 　とのことで、板倉 AD から他府県の担当 AD に上記事項を連絡してもらうことになった。

整理番号28

研修実施日	平成18年11月27日
指導担当AD	板倉　特許流通アドバイザー
訪問先等	最終報告ミーティング
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　本日は、人材育成スキーム調査研究事業の最終ミーティングが行われた。 　・育成退職者からの業務報告および所感説明 　・育成者からの所感説明 　・報告書作成の説明（篠森課長）およびこれに対する質疑応答
所　　感	2ヶ月（実質25日間）の研修期間にOJTを通じて、特許流通活動の機能および活動について学ぶことができたが、育成対象者のレベル（経験者か未経験者か、専門分野での経験者か）によって育成の仕方や育成期間などについて、考慮する必要性があるのではないかと思われた。

特許流通人材育成事業業務報告書（研修生Ｂ）

整理番号29

研修実施日	平成18年9月28日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	オリエンテーション、中小企業施策説明、特許検索演習
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 1）オリエンテーション：人材育成調査研究事業の目的およびスケジュール、今後の進め方などについて説明。 2）大阪府の中小企業施策について、具体的な体制、支援策などについて説明。 3)特許流通事業とはいかなるものかについて、パンフレット等を使用して、その目的、事業内容についての説明。 4)特許庁のHPにアクセスし、特許電子図書館、民間データベース検索について、具体的な事例を踏まえての説明を受け、IPを使用して、実際の検索を演習した。 5)今後の指導ADとなる梶原ADに、研修の進め方について説明。

整理番号30

研修実施日	平成18年10月2日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集・整理・分析（特許検索）
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 「ニーズ情報」を読み、担当 AD のアドバイスを受けて「小・中・高校の理科教材加工」を検索。HP で企業概要を知った後、IPDL の公報検索に入る。 「理科実験」「小・中学高」「装置」…といったキーワードを入力するもヒット件数は「0」。「通信」「電波」「小・中学」「教育」「実験装置」「理化学」のキーワードでヒット件数「1」。 出力した公報の経過情報を検索した。「未審査請求によるみなし取下」となっていた。 その後、「押し花」に関する特許を教育に使えたらと思い、出願人名から検索。ヒット件数 4 件。
所　感	初心者としては、ニーズから入っていったほうが、マッチングの機会が得られるように思う。 公報プリントは、最初の 1 頁でよく、それをもとに経過情報に入っていくと、仕事はもっとスムーズにいったはず。公報を時間をかけて読みすぎた。

整理番号31

研修実施日	平成18年10月4日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集・整理・分析（特許検索）
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 １．10月２日の小・中・高の理科教材加工の業務報告書を一読した指導担当ＡＤから、キーワードによる検索方法の指導を受ける。キーワード「装置」では、2,468,980 件がヒット、収拾がつかない状況になるとの説明を受けた。 ２．公開特許から要約＋請求の範囲の検索項目に入り、（小学　中学　装置）では 2,469,127 件と逆に増えた。（小学　中学　装置）＊（小学　中学）では 227 件、（小学　中学　装置）＊（小学　中学）では 795 件とまた増加。概念の広い「装置」を外し、（小学　中学）＊（理化学＋理科＋科学＋理科学）で 30 件。さらに絞ろうと（理科　顕微鏡）を掛けると20 件に。ところが先の検索で得た30 件の結果と共通する特許があった。無差別抽出で調べていくと、未請求だったり、請求項が多かったりして深入りを避けた。 ３．新たなキーワードをいれて、検索式を単純化しようと、（小学　中学）＊（理科　顕微鏡　バイオ　細胞）では 22 件となった。増えた2件の中で、「押し花」に関する特許が見つかった。
検索種別	■IPDL　特許情報 DB
検索サービス	公報 DB ■公報テキスト検索　F1･F ターム　IPC 検索
公報種別	■特許（■公開　登録）　実新（公開　登録）
検索項目	発明の名称　要約　請求の範囲 ■要約＋請求の範囲　IPC 出願人／権利者　発明者　代理人
①検　索　式	装置
ヒット件数	2,468,980 件
②検　索　式	小学　中学　装置
ヒット件数	2,469,127 件
③検　索　式	（小学　中学　装置）＊（小学　中学）
ヒット件数	227 件
④検　索　式	（小学　中学　装置）＊（理化学　理科　科学　理科学）
ヒット件数	795 件
⑤検　索　式	（小学　中学）＊（理化学　理科　科学　理科学）
ヒット件数	30 件
⑥検　索　式	（小学　中学）＊（理化学　理科　科学　理科学）＊（理科　顕微鏡）
ヒット件数	20 件
⑦検　索　式	（小学　中学）＊（理科　顕微鏡　バイオ　細胞）
ヒット件数	22 件
所　感	ふさわしいキーワードをいかに連想して、検索式にあてはめていくかがポイントではないか、と思っている。 小・中・高の理科教材加工。小学児童向けの「押し花」に関する特許を提案してみては、と考える。

整理番号32

研修実施日	平成18年10月6日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　種】大学　【業　種】鞄製造
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 1．大学に出向き、審査請求にかかる費用の負担と実施料をどのように決めるのかについて協議。研修館の冊子「特許流通促進事業ガイド」をもとに、指導担当ADが説明。 2．鞄製造企業へ出向き、特許を通常実施する場合の契約について、指導担当ADが作成した契約書案の説明に同席。
所　感	面談者から特許に関しての質問が相次ぐ。厳しい状況の中で、指導担当ADからいろいろと情報を聞き出そうとする意欲が感じられた。

整理番号33

研修実施日	平成18年10月 11 日、12 日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	パテントソリューションフェア
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 1．特許技術を持つ方々に、その内容と効果などをプレゼンテーションして、企業サイドからのビジネス化につなげることを主目的にしたパテントソリューションフェア 2006（特許庁・関東経済産業局）が、11 日から 13 日の 3 日間、東京国際展示場で開催された。大阪府立特許情報センターが情報・通信の分野で出展している関係から、初日と 2 日目に参加した。 2．展示ブースに到着。展示してある静止画可逆圧縮・伸長処理技術（高画質静止画像を復元可能なデータに圧縮・保存する画像処理方法）の資料と事前に配布された同技術の資料とを読む。指導担当ADが席を外している間に、ブース来訪者に資料を示す。また電気・電子、機械・加工、輸送など 13 の技術分野に 174 ブースが並ぶ会場内を歩き、多くの資料をいただいた。 3．2 日目は、期間の後半を受け持つ方にバトンタッチ。午後からは指導担当ADによる展示内容のプレゼンテーションを聞いた。
所　感	出展が主に関東中心ではあったが、関西からの出展もあり全国的な規模の特許技術の展示会だった。大阪府立特許情報センターは、指導担当ADのプレゼンの終了後、展示の静止画可逆圧縮・伸長処理技術を生かそうとする関係者がブースに詰め掛け、特許のニーズとシーズのマッチングの状況を肌で知った。

整理番号34

研修実施日	平成18年10月13日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	特許流通講座（実務編）、情報の整理・分析
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　東京でのパテントソリューションフェアの報告をまとめた。また、新梅田研修センターに移動、14 時 50 分からの特許流通講座（主催・工業所有権情報・研修館）を聞く。講師は指導担当ADの梶原淳治氏。テーマは「特許流通ノウハウ」。
所　　感	特許流通 AD の仕事の内容から始まった梶原氏の講義は、特許流通成約の基本、日常活動、特許開放をしてもらう方法など幅広く、体験に裏打ちされた話で興味深く聞くことができた。 　特許流通講座（実務編）は、9 月から始まりこの日で4回目で最終日。会場でいただいた過去 3 回分の分厚い資料に目を通す。特許をめぐる実践的な内容が詰まっている。みっちり読んで身に付ければ、企業での知的財産担当者としての仕事が十分にこなせるとの印象をもった。

整理番号35

研修実施日	平成18年10月16日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集・整理・分析（特許検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　１．10月４日に検索した「押し花」に関する公開特許の検索を続行。 　２．検索式の表に記した検索式により、ある企業の「押し花」に関する特許が、初日に出した「押し花」に関する特許よりも小学生向きであると判断した。

整理番号36

研修実施日	平成18年10月18日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	㈱ベンチャーラボでの講習
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他 【具体的な内容】 　㈱ベンチャーラボにおいて、「中小企業における特許戦略の現状と課題」、「中小製造業のための知的財産の戦略的な活用方法」についての講義を受けた。
所　感	実践に裏付けられた事柄を熱心に語っていただき、大阪の中小企業の置かれた状況が良くわかった。

整理番号37

研修実施日	平成18年10月20日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集･整理･分析（特許検索、企業検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　研修初日からの報告書を整理して再度プリントアウト。指導担当 AD へも送信。 「押し花」に関する特許を持つ企業（4 日と16 日の報告書参照）の経過情報を検索。年金も順調に支払っていることがわかった。企業情報のグーグル検索の結果、当該企業は、破産手続き開始を申し出ていることがわかった。 　指導担当 AD から開放特許情報の用紙をもらう。来週は宿題としてこの用紙に「押し花」に関する特許の特許情報を書き込むことになった。
所　感	「押し花」に関する特許の特許状況は差し支えないのに、会社の状況に問題があった。グーグル検索はなんの気なしに試みたものだが、シーズを求める企業に話を持っていくためには、念には念を入れよ、ということであろう。

整理番号38

研修実施日	平成18年10月23日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー　　小林　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】衣服メーカー
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　特許流通アドバイザー2 人と共に衣服メーカーに出向く。実用新案の衣服と、繊維製品の特許で、ともに個人発明家の苦心作。実物を持参しての案件紹介であったが、両者ともコスト高が心配される品物で、前者を実用化に向けてさらに検討したいとのことだった。
所　　感	特許や実用新案としては認められても、実用化となるとコスト面が心配される。発明・考案する個人発明家は、そんな面に関心を払わない方が多い。こんなところにギャップが生じる元があることがわかった。

整理番号39

研修実施日	平成18年10月25日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集・整理・分析（案件紹介シート作成）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　「押し花」に関する特許の開放特許情報に入れるデータの作成を行った。

整理番号40

研修実施日	平成18年10月27日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	中間報告ﾐｰﾃｨﾝｸﾞ、情報の収集・整理・分析（案件紹介シート作成）
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み ■その他（中間ミーティング） 【具体的な内容】 １．人材育成スキーム調査研究事業の中間ミーティング。 ２．かねてから取り組んでいる「押し花」に関する特許について、企業に紹介するための開放特許情報の完成に取り組んだ。11月1日に企業訪問を行い、案件紹介を行う予定。
所　感	人材育成スキーム調査研究事業にかかわって早くも 1 ヶ月。検索に手間どったり、企業訪問では経営者から中小企業ならではの知的財産や事業運営の悩み事、相談を聞いてきた。毎日が新鮮で、大学院にいてはとても経験できない事柄を体験できる機会にめぐり合えたことに感謝している。 1 ヶ月間の印象をまとめれば、中小企業と知的財産との橋渡し役であるアドバイザーの役割はますます重くなっているという認識を新たにした。先に民間企業でインターンシップを経験したが、そこでは企業の持つ特許約 70 件の管理をしていればよかった。しかしアドバイザーは、さまざまな中小企業を知的財産の面から支援していくという、一段と高い役割を担っている。気軽に相談にのれるアドバイザーの存在が、中小企業に欠かせなくなっていると考える。

整理番号41

研修実施日	平成18年10月30日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集･整理･分析（特許検索）（企業検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1．指導担当ADから預かった「ニーズ情報」をもとにし、初めに記載されている企業Aのニーズ詳細情報を読む。検索（（配電盤　冷却装置）*（代替品））でヒット件数は3件に絞る事ができた。3 件を調べていくと、同じ英国の企業が出願していて、家庭用か自動車用のクーラーであることがわかり、配電盤用としては不適、しかも 3 件とも審査未請求であった。（特許検索） 　2．指導担当ADから 4 件のシーズ詳細情報をもらう。うち 2 件は、未蓄積、データなし、でまだ公開されていなくて、詳細は不明。残り 2 件は企業Bの特許出願で、これらを求める企業のサーチを行った。（企業検索）
検索種別	■IPDL　特許情報 DB
検索サービス	公報 DB ■公報テキスト検索　F1･F ターム　IPC 検索
公報種別	■特許（■公開　登録）　実新（公開　登録）
検索項目	発明の名称　要約 ■請求の範囲　要約＋請求の範囲　IPC 出願人／権利者　発明者　代理人
①検　索　式	（配電盤　冷却装置）*（クーラー　経済的）
ヒット件数	248 件
②検　索　式	（配電盤　冷却）*（クーラー　経済的）
ヒット件数	2262 件
③検　索　式	（配電盤　冷却装置）*（代替品）
ヒット件数	3 件
所　感	検索経過まとめの表から指導担当ADは、ニーズ概要の理解に誤解があると指摘。企業Aに出かけて、実際に配電盤のクーラーがどうなっているか知らないと正確な検索はできぬ、とのことであった。ニーズからの検索は難しいと感じた。

整理番号42

研修実施日	平成18年11月01 日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　　種】教材販売　【業　　種】婦人物雑貨 情報の収集・整理・分析（企業検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 1.A社、B社を案件紹介で訪問。3件を紹介した。うち1件は指導担当ADの指導を受けて、「押し花」に関する特許を開放特許情報に沿って説明した。 B社では、指導担当ADの案件紹介を聞いた。 2. 10 月 30 日に指導担当ADから受けた 4 件のシーズ紹介情報のサーチングを続行。（企業検索）
所　　感	「押し花」に関する特許の説明では、「小学生でも扱える」「色があせることなく押し花ができる」の 2 点を強調した。特許といっても単純な構成であるため、企業側は「色があせないのは本当か」といった受け止め方であった。 B社では、イメージから販売を考えていく手法をとっていて、これまでにない企業の考え方を知った。 シーズからニーズの企業を検索するのは、これまた難しいと感じた。

整理番号43

研修実施日	平成18年11月06日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集・整理・分析（企業検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 シーズ紹介情報のグーグル検索続行。10 月 30 日に指示を受けた案件で、11 月 1 日に引き続き、検索を実施。検索の対象は、計 4 件。
所　　感	検索に「グーグル完全活用本」(三笠書房)を参考にした。 〝〞を使って絞り込むが、検索した企業とニーズとがつながらない状況であった。

整理番号44

研修実施日	平成18年11月08日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集・整理・分析（企業検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1．6 日のニーズ検索を受けて、検索を続行。基本・出願・登録の各情報をプリントアウトした後、指導担当ADの助言からグーグル検索「″膠″　″接着剤″　″文化財″」を検索。そこから橋梁やトンネルの補強工事をはじめ文化財の修理も手がけている会社にたどりついた。 　2.「清掃道具」に関する特許のニーズを検索。「″ごみ取り″　″家庭″　″ボックス″」を検索。通信販売の会社が目に入った。
所　感	①検索は、6 日と比べて企業名がでてきてスムーズに進んだ。 　②「清掃道具」に関しての案件は、構造上、通信販売品向きではないかと考えたが、担当ADからは、販売の場を提供するだけであって、製造や在庫は特許権者持ちということで、紹介はできないと指摘。 　また、「接着剤」に関する特許については、特許公報には工業用に使えるとのデータがないので、工業用には使えないとの指摘。

整理番号45

研修実施日	平成18年11月　10日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　種】紙加工品製造販売　　【業　種】ATR(国際電気通信基礎技術研究所)
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1.「ダンボール箱を改良した特許」の権利者、他府県のアドバイザーとともに、導入を検討している企業を訪問し、技術概要の説明を聞く。 　2. けいはんな学研都市のATRを訪問し、「ATR研究発表会 2006」を見学。 指導担当ADがライセンス契約予定の案件の展示説明をメーンに最新の技術情報を収集した。
所　感	①権利者の説明は説得性があり、導入を検討している企業の販売もうまくいきそうな印象をもった。 　②「ATR研究発表会 2006」の見学では、指導担当ADが担当したデモ展示の内容確認を中心に情報収集した。

整理番号46

研修実施日	平成18年11月13日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集・整理・分析（企業検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1.「清掃道具」に関する特許のニーズ検索を続行。清掃道具を製造してくれそうなメーカーを検索した。「ゴミ取り機　製造」でヒット件数 103 件、「ゴミ 回収 道具製作」で同 44500 件…と紆余曲折しながら「清掃道具　製造メーカー」でヒット件数は 16 件。その中で、京都、和歌山の 2 社を選んだ。 　2. 引き続き「接着剤」に関する特許をニーズ検索。ある製品メーカーは検索できても、当方の「接着剤」に関する特許が、どれほどの効き目があり、どこに使用するのが妥当なのか不明であり検索に難渋した。 　3. 指導担当ADから「清掃道具」に関する特許に関する 7 社のリストをもらい企業検索。製造に意欲を示すであろう企業として 2 社を選んだ。

整理番号47

研修実施日	平成18年11月15日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　種】衣服メーカー 情報の収集・整理・分析（企業検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1.「清掃道具」に関する特許のニーズ検索を続行。通信販売で扱っている商品名からメーカーを探ることにした。13 日に出てきた企業の回数が一番多かった。 　2. 衣服メーカーを再訪問。先月 23 日に案件を紹介したところ、実用化に向けて取り組みたいとの意向であった。ライセンス契約に向け話を進めた。
所　感	通信販売で扱っている商品名からメーカーを探る方法は、指導担当ADのアドバイスによるもの。企業名は出てきたが、洗剤メーカーや商社といった企業が多かった。 　衣服については、実用化に向けて洗濯や縮みの検査、素材の選択など検討する事柄が多いことがわかった。

整理番号48

研修実施日	平成18年11月17日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	情報の収集・整理・分析（企業検索）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1. 10 月 30 日に指導担当ADからもらったシーズ詳細情報の 1 つ、「接着剤」のニーズ検索に取り組んだ。グーグルで「膠　接着剤　家具」、また「膠　接着剤　文化財」を検索した結果、ある企業にたどり着いた。 　2. 「『接着剤』に関する特許を売り込む資料を作成してください」との指示が指導担当ADから出た。本日は案件紹介のための挨拶状をつくってみる。
所　　感	「接着剤」に関する特許の特徴は、屋外でも使用できる天然素材の接着剤。特許公報にはデータを記してなかったので、工業的に使用できない代物であろう。そこで「膠　接着剤」を基準にして「家具」と「文化財」の 2 面から検索していった。 　「家具」から天然接着剤を製造している企業がでてきた。「文化財」からは、工業用のメーカーがでてきた。 　来週には、開放特許情報もつくり、当該発明を採用すれば企業の発展につながると印象付けたい。

整理番号49

研修実施日	平成18年11月20日
指導担当AD	小林　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　種】耐震用具の製造・販売 情報の収集・整理・分析（案件紹介シート作成）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1. 特許と実用新案の相談が主であった。3つの技術について、特許か実用新案を取りたいとの意向であった。 　2. 「接着剤」に関する特許について、企業への開放特許情報などをまとめる。

整理番号50

研修実施日	平成18年11月22日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　種】合成樹脂メーカー 情報の収集・整理・分析（案件紹介シート作成）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1．特許申請と既に特許を持っている企業と、どのように接していけばよいかについての相談を受けた。 　2.「電磁界」に関する特許のニーズ検索を試みた。この件は、先月 30 日に指導担当ADから預かったものの 1 点。ある企業の HPに掲載された自社開発品の取扱メーカーから入った。しかし製品を求めるメーカーまでは探れなかった。 　3.「接着剤」に関する特許の案件紹介ための挨拶状と開放特許情報の添削を受けた。 添削では、挨拶状の最初に、当方の特許流通アドバイザーの紹介をもってくること、特許が公開されているのに、未公開の記述は間違い、クレームの補正があるのになしとしているのは間違いーなどの指摘を受けた。

整理番号51

研修実施日	平成18年11月24日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	【業　種】環境美化用品総合メーカー 情報の収集・整理・分析（契約書作成）、企業マッチングに向けた準備
業務の内容	【業務の種類】 ■企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 ■収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 ■企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 □契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 　1．「清掃道具」に関する特許の売り込みに訪問。指導担当ADの特許流通アドバイザーの事業の説明、「清掃道具」に関する特許の紹介などの話を聞く。 　2．指導担当ADから「清掃道具」に関する特許についての契約書の作成を課題としてもらう。ライセンス契約のモデルを示され、「未公開ですから」との留意点の指示があった。

整理番号52

研修実施日	平成18年11月27日
指導担当AD	梶原　特許流通アドバイザー
訪問先等	最終報告ミーティング 契約に関するアドバイス（契約書作成）
業務の内容	【業務の種類】 □企業訪問等によるニーズ、シーズ、その他関連情報の収集 □収集情報の整理、分析、特許流通可能性の検討、案件の類別、選択 □企業マッチング等、特許流通成功に向けた準備 ■契約に関するアドバイス等特許流通の成功に向けた取組み □その他 【具体的な内容】 1.「清掃道具」に関する特許の特許実施契約についてモデルを参考にしながら作成した。 作成した特許実施契約について指導担当ADからは、①特許を受けているから、契約に未公開の文字は不要、②特許取得に慣れていない発明家にとって、「特許に無効事由が存在しないことを保証しない」との記述はギクリとくる。企業同士の場合なら説明は不要だが、この場合、どう説明するか、③最恵待遇はライセンシーが強い場合に入れるが、この契約のようなケースは入れないのが多いーとの留意点を教えてもらった。 2. 人材育成スキーム調査研究の研修は本日で終了。最終ミーティングに参加。
所　感	①外部活動では会社訪問9社、大学1校のほか東京・パテントソリューションフェア、奈良・ATR を訪問。内部活動ではニーズとシーズの検索、開放特許情報とライセンス契約書の各まとめを経験させてもらった。しかし内部、外部の各活動を問わずニーズとシーズの検索が中心であった。 ②「中小企業と知財との橋渡し役であるアドバイザーの役割は重い」との認識は変わらない。2 ヶ月間、そのことを実践できたことは嬉しく、わかるように教えていただいた指導担当ADをはじめ、センターの方々に感謝を申しあげたい。

参考資料（サブプログラム　資料編）

１．中小企業における特許戦略の現状と課題

２．中小製造業のための知的財産の戦略的な活用方法

１． 中小企業における特許戦略の現状と課題

スライド 1

平成18年10月18日

中小企業における特許戦略の現状と課題

株式会社ベンチャーラボ関西支社　森本孝克

< 知的財産専門家派遣事業（大阪市）における主な支援内容 >

・知的財産関連、開発・製造関連、経営全般

< 中小企業における知的財産戦略における課題とその対応 >

「特許出願時における課題の一例」

・特許権を侵害されてもわかりにくい特許

・単に防衛のみを目的とした特許

・狭い特許の請求範囲 ⇔ 特許逃れが容易な特許

・先行特許の調査不足

「特許管理面における課題の一例 」

・審査請求の可否や特許権の継続の判断基準

・倒産会社の特許権の継承の不備

スライド 2

株式会社ベンチャーラボの会社概要

・設立　　平成11年3月4日
・代表者　　代表取締役　山中唯義（通産省OB）
・資本金　　1，000万円
・従業員　　25名
・登録ｱｿｼｴｲﾄ　約400名（関西支社約140名）：主として
大手企業のOB、弁理士、中小企業診断士
社会保険労務士など）

・主な事業所　：　本社（東京）、水戸支社、長岡支社、浜松支社、
関西支社、九州支社

スライド 3

株式会社ベンチャーラボの主な業務内容

業務	内容
事業・成長性評価	○自治体（大阪府、兵庫県、岡山県ほか） ○金融機関 ○公的ファンド
知的財産権評価	○大学保有特許の評価（大阪大学、奈良先端技術大学院大学など） ○公設研究所保有特許の評価 ○企業保有特許の評価 ○その他特許評価（青色発光ダイオード裁判における中村特許の価値評価など）
マッチング事業 （中小企業対象の販路開拓、人材紹介、技術支援、補助金申請支援、企業連携等）	現在、下記の自治体で実施 ○大阪市、大東市、高槻市、堺市、京都市、浜松市、滋賀県、福井県、大分県、愛知県(評価＋市場開拓等支援)
ｲﾝｷｭﾍﾞｰﾀｰの管理・運営	○大東市「大東ビジネスインキュベーター」 ○中小企業基盤整備機構、静岡県、浜松市インキュベーション施設「HI－Cube」（インキュベーションマネージャー、駐在事務局員派遣）
コンサルティング	○経営コンサルティング、技術コンサルティング、知財関連コンサルティング、各種研修講師派遣
行政機関、独立行政法人、公的機関の政策,制度、プロジェクトの第三者評価	○産学連携施策評価、大学発ベンチャー施策評価、補助金事業成果報告書評価など

スライド 4

知的財産専門家派遣事業における主な支援内容−1

≪知的財産関連支援≫

○ 保有特許の評価（出願中も含む）
○ 特許出願時における支援
- 特許出願時の一般的なアドバイス
- 明細書作成支援（とくに請求範囲）
- 先行調査
- 国内外特許の検索指導・研修
- 特許マップの作成

○ 権利化特許の他社侵害調査
- 特許請求の範囲に関する解釈
- 他社による侵害に関するアドバイス

○ 他社特許に対する自社侵害状況（特許抵触性）の調査
○ 特許に関する基礎・ミニ講座
○ 自社技術・商品の知財面における他社からの防衛対策
（公証人役場での確定日付刻印）
○ 知財権管理面のアドバイス
○ 特許関連の契約面のアドバイス

スライド 5

知的財産専門家派遣事業における主な支援内容−2

≪開発支援≫

- 新商品の企画・開発におけるアドバイス
- 技術支援（材料、設計、評価方法など）
- 品質管理技術など

≪経営支援≫

- ビジネスプラン策定支援
- 基幹技術の新商品・新事業への展開
- 経費削減（資材調達、製造コスト、運送費など）
- 価格戦略
- 人事管理・技術者の心構え
- 技術・ノウハウの機密保持
- 販路開拓

スライド 6

知的財産専門家派遣事業における主な支援実施内容（平成16年度、17年度）

支援対象企業			A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
知的財産関連支援	○保有特許の評価（出願中も含む）		○	◎	○	◎	◎			○		◎		◎	◎	
	○特許出願支援	・特許出願時の一般的なアドバイス	○	○	◎	○		○		○	○			○		○
		・明細書作成支援（とくに請求範囲）		○				○						○		
		・先行調査		○	○		○	◎	○	◎	○	○		◎	○	
		・国内外特許の検索指導・研修	○		○	○				◎		○	○		○	
		・特許ﾏｯﾌﾟの作成	○			○		◎		○				◎		
	○権利化特許の他社侵害調査	・特許請求の範囲に関する解釈				◎	◎		○	○						
		・他社による侵害に関するアドバイス	○		○	○										
	○他社特許に対する自社侵害状況（特許抵触性）の調査		○	○	○						○			◎		
	○特許に関する基礎・ミニ講座		○			○		○			○		○		◎	
	○自社技術・商品の知財面の他社からの防衛対策（公証人役場での確定日付刻印）		○						○	○			○			
	○知財権管理面のアドバイス		◎	○	◎							◎			◎	
	○特許関連契約面のアドバイス				○	○		○							○	◎
開発支援		・新商品企画・開発におけるアドバイス	◎	○		○		○	◎	○	◎		◎			○
		・技術支援（材料、設計、評価方法など）				○		◎	◎		○	○	○	○		
		・品質管理技術など									○					
経営支援		・ビジネスプラン策定支援													○	○
		・基幹技術の新商品・新事業への展開	○								○		○			○
		・経費削減（資材、製造ｺｽﾄ、運送費）											◎			
		・価格戦略														◎
		・人事管理・技術者の心構え			○						○					○
		・技術・ノウハウの機密保持			○								○			
		・販路開拓		○												

◎：主要な支援内容

スライド 7

特許を侵害されてもわかりにくい特許出願は慎重に！

例1：＜製造方法・ノウハウ、治具など＞

出来た製品に格別の差別化が顕著でない限り、製造現場で特許権 を侵害されても指摘しにくい。

例2：＜ 配合組成物 ＞

接着剤、封止材、コーティング材などの配合組成物の場合、成分分析が困難な場合が多い。分析できる場合でも、当該組成物の配合成分により代替成分のヒントを与える可能性がある。

⇔ 早期公開制度では、特許出願後1.5年で公開される。拒絶査定になると公開（技術・ノウハウの流出）されるだけでメリットは少ない。特許出願する場合のメリットとデメリットを、その都度、特許出願すべきかどうか、考慮する必要がある。

スライド 8

特許出願を控えた電気・電子分野における実装関連材料事例

☆ 液晶表示デバイス関連材料：液晶駆動IC用導電接着剤、パネル接着剤

☆ 光学部品関連材料：CCD／ファイバーブロック接着剤、光学ヘッド用接着剤、CCD封止剤

☆ 高周波回路部品対応材料：パラボラアンテナ用封止剤

☆ LED関連材料：ダイボンドペースト、封止剤

☆ ハイブリッドIC用材料：銀マイグレーション防止用コーティング材料、銅厚膜回路基板用コーティング材料

☆ 電子部品関連材料：抵抗体用アンダーコート、水晶振動子用封止剤、コイル封止剤

☆ その他：印刷タイプ太陽電池用ペースト、バッテリー封止剤

スライド 9

先使用権制度の円滑な活用に向けて

ー戦略的なノウハウ管理のためにー

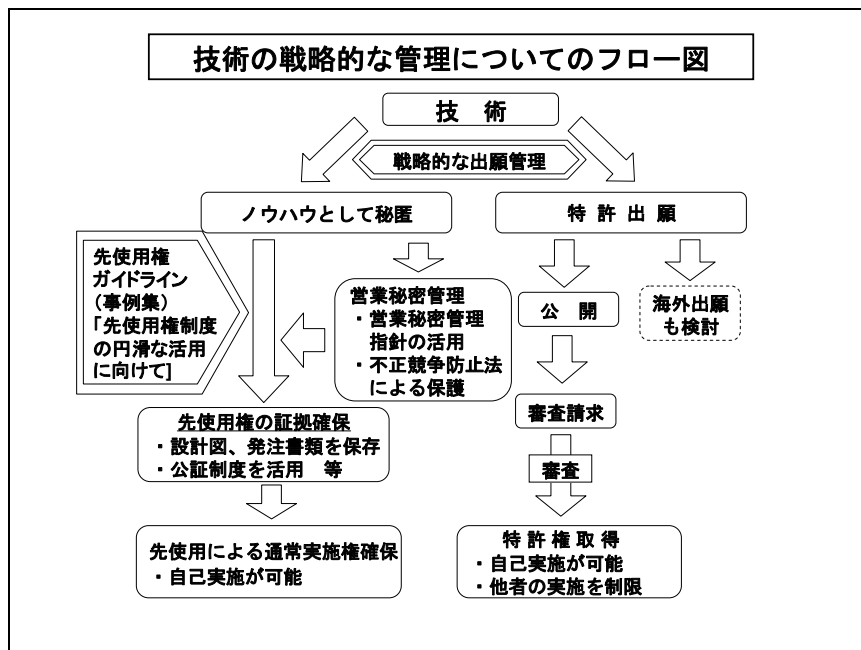
・国際的な競争が激しくなる中、各企業は、研究開発成果である発明を、公開が前提となる特許権を取得するか、ノウハウとして秘匿するかを戦略的に選択し、ノウハウとして秘匿することを選択した場合には、先使用権の確保のため、積極的に証拠を確保することも重要。

・先使用権制度の円滑な活用を図るため、委員会を構成し（委員長　中山信弘東京大学教授）、制度の明確化や具体的な立証手段を記載したガイドライン（事例集）を作成した。

平成１８年 ６月

特 許 庁

スライド 10

スライド 11

先使用権制度

先使用権制度の制度趣旨

○他者が特許出願をする前から、事業やその準備をしていた者については、他者が特許権を取得したとしても、例外として事業を継続できる制度。

○公開を代償に特許権を取得した者と、秘匿しつつ事業やその準備を行っている者とのバランスを保つもの。

先使用権制度の明確化

明確化のポイント

・「特許出願の際現に」とはどのようなことか
・発明者以外にも先使用権が認められるのか
・「事業の準備」とは具体的にどのような場合か
・先使用権が与えられる「発明の範囲内」とは（実施行為、実施形式の変更可能な範囲の明確化）
・先使用権が消滅する場合とは　など

①「事業の準備」とは？

「即時実施の意図」があり、その意図が「客観的に認識」されるときに、「事業の準備」が認められる（最高裁）。

②実施形式の変更は認められるか？

発明として「同一性を失わない範囲内」まで認められる（最高裁）。

スライド 12

先使用権の立証について

1. 証拠の例

①技術関連書類

・研究ノート、技術成果報告書、設計図、製品仕様書

②事業関連書類

・事業計画書、事業開始決定書、見積書、納品書、工場の作業日誌、商品カタログ

※特許公報で、他社動向を監視しながら証拠を補強していくことも重要

2. 証拠力を高める具体的な手法

①公証制度の利用（確定日付、事実実験公正証書等）

例（ｉ）証拠資料をまとめて袋とじして確定日付を取得
（ii）製品自体を箱に入れて確定日付を取得
（iii）事実実験を公正証書の際には、技術に詳しい弁護士、弁理士を立会人にする。

②民間タイムスタンプ・電子署名の利用

（ｉ）タイムスタンプにより「いつ」と「何を」を証明
（ii）電子署名により「誰が」を証明

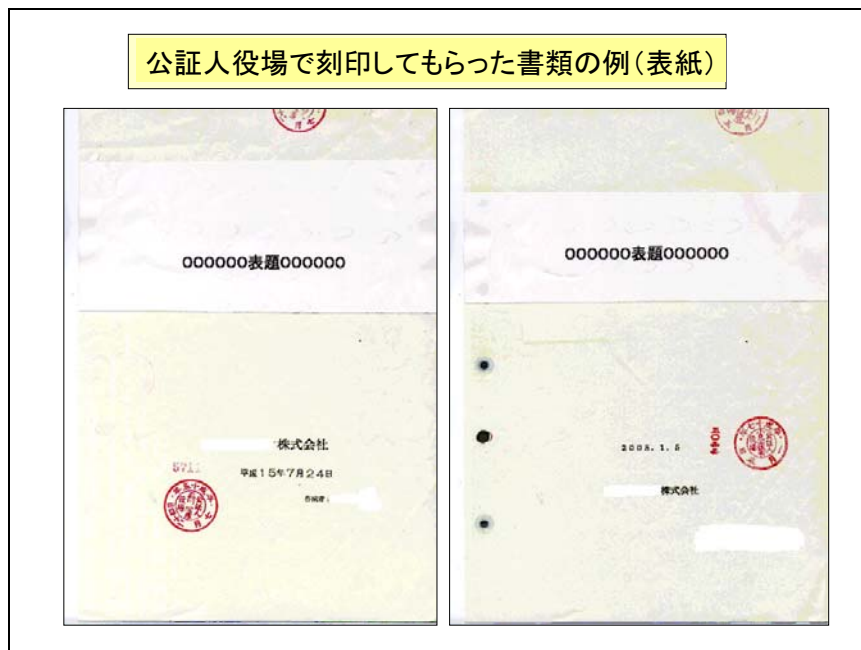
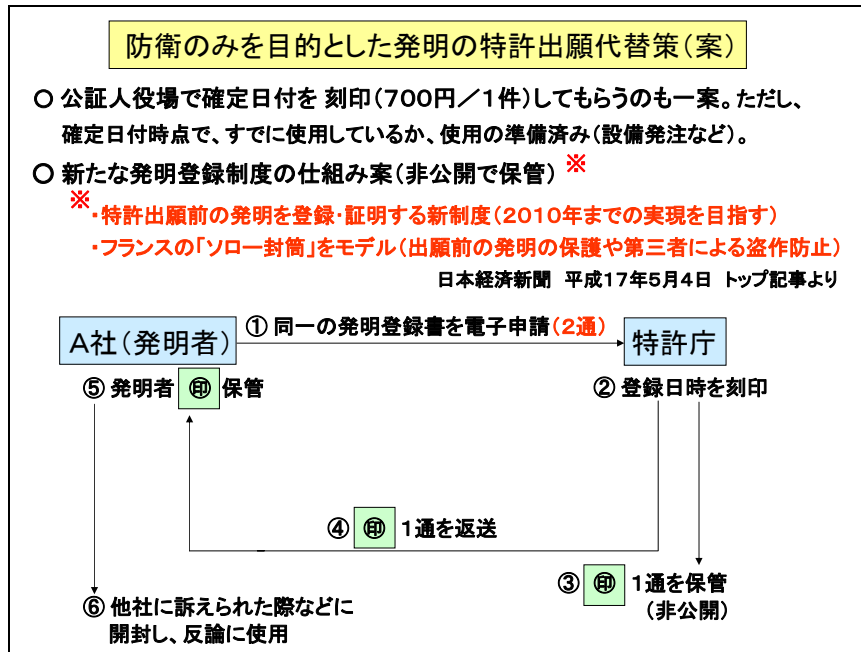
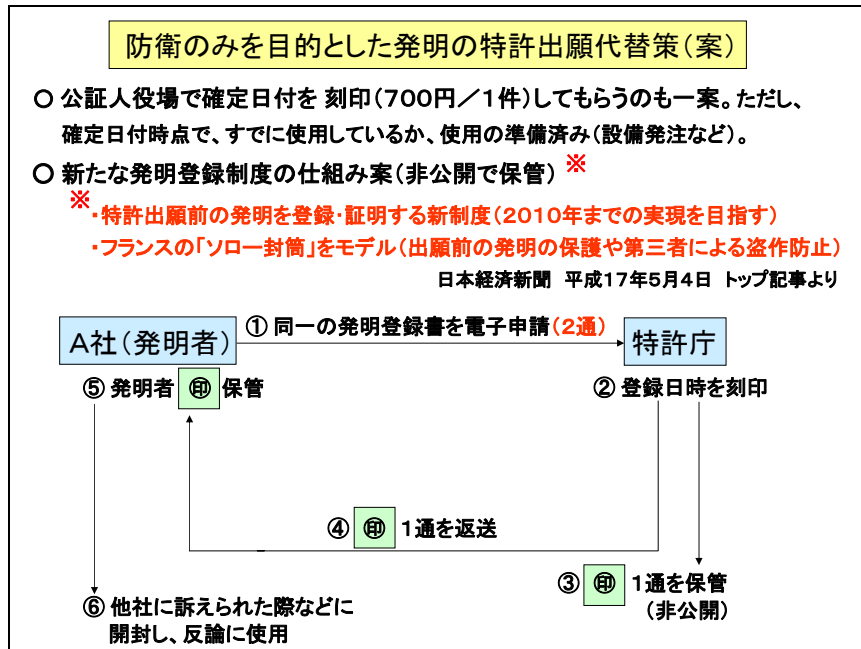
③郵便制度の利用

（ｉ）内容証明郵便
（ii）引受時刻証明郵便

スライド 13

スライド 14

スライド 15

スライド 16

近畿地区の公証人役場

大阪府：梅田公証人役場
平野公証人役場
本町公証人役場
江戸堀公証人役場
難波公証人役場
上六公証人役場
東大阪公証人役場
岸和田公証人役場
枚方公証人役場
堺公証人役場

京都府：京都公証人役場
宇治公証人役場
舞鶴公証人役場
福知山公証人役場

兵庫県：神戸合同公証人役場
伊丹公証人役場
尼崎合同公証人役場
明石公証人役場
姫路東合同公証人役場
姫路西公証人役場
加古川公証人役場
龍野公証人役場
豊岡公証人役場
洲本公証人役場

奈良県：奈良合同公証人役場
高田公証人役場

滋賀県：大津公証人役場
近江八幡公証人役場
長浜公証人役場

和歌山県：和歌山公証人合同役場
橋本公証人役場
田辺公証人役場
御坊公証人役場
新宮公証人役場

スライド 17

狭い特許請求の範囲の事例−1　知財専門家派遣事業

・D社・・・　他社の特許侵害の可能性の検討

「炭素繊維応用製品に関する特許」

＜発明者の思い＞ D社と同等商品を製造･販売しているメーカー（米国大手企業）が当該特許侵害の可能性有り。

＜ 検討結果 ＞ 特許請求の範囲は下記の限定されたものと判明

【請求項1】 ： ・ 木綿を原料とした炭素繊維（A）

⇔ 木綿以外の材料（木綿以外の天然繊維、合成繊維など）を原料とした炭素繊維では当該特許請求の範囲外

・ 容器は石英製（B）

・ 気圧は0.2気圧以下（C）← 0.4気圧以下では拒絶査定

⇔ 米国大手企業の商品は0.8気圧（0.2気圧を超えているので当該特許の請求の範囲外）

⇒ 米国大手企業への特許侵害の提訴は不可

スライド 18

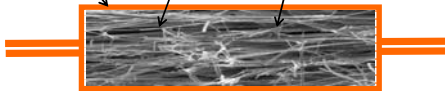
狭い特許請求の範囲の事例−2　知財専門家派遣活動

・E 社への支援・・・権利化特許の評価

「 液晶表示の駆動方法における改良特許」

＜発明者の思い ＞： 現在の液晶表示装置（液晶テレビ）すべてに適用可能で、改良（残像低減）には不可欠な技術。したがって、大手液晶テレビメーカーへ特許供与（有償）が可能である。

＜検討結果＞： 特許請求の範囲は下記の限られた範囲に限定されると判明

【請求項】1 ： ・ 立体テレビのみ適用され、通常テレビには請求の範囲外。

・ 現在、主流の液晶表示装置の駆動方法には請求の範囲外で、新たな駆動方法（将来技術）にのみ適用可能。

⇒ 大手液晶表示装置メーカーへの当該特許の供与は不成立

スライド 19

スライド 20

スライド 21

スライド 22

スライド 23

スライド 24

高性能真空断熱材U－Vacuaの特許出願状況

特許出願件数

＜高性能真空断熱材（**U-Vacua**）＞

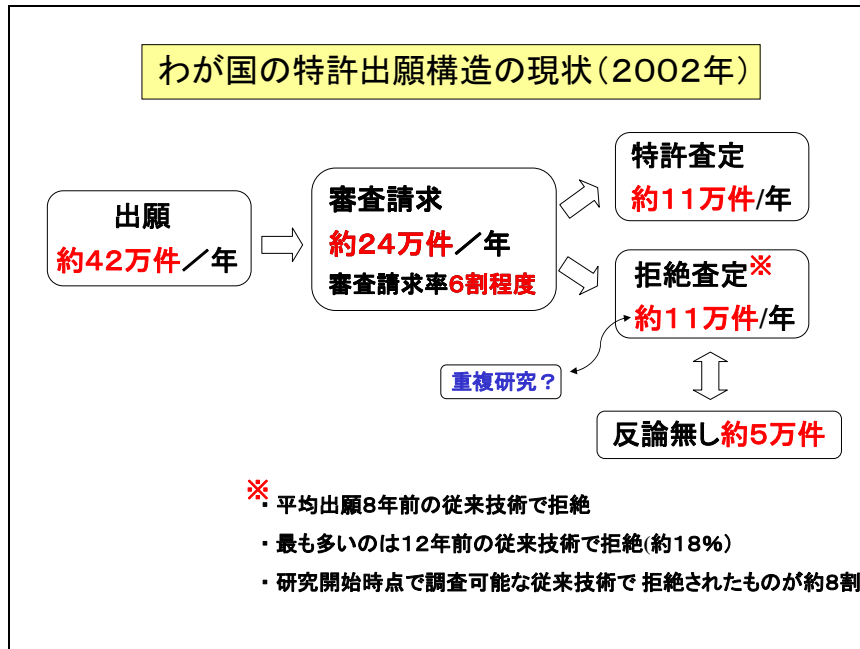
国内 48件（438発明）、海外 6件（106発明）・・・出願中含む

ヤフー　インターネット情報より

＜真空断熱材＞

国内 530件以上（3000発明以上）、海外20件以上（300発明以上）・・・出願中含む（1981年～）

スライド 25

スライド 26

ハネウェル社と日本メーカのオートフォーカス訴訟

・ミノルタカメラが1985年にα−7000を製品化。大好評を博し、1年後に10万台を突破。約3割はアメリカ市場に輸出。

・1987年4月、ミノルタα−7000に技術はハネウェル社が保有するオートフォーカスの基本特許「ストファー特許（位相差検出法の基本特許）」をはじめとする4件の特許を侵害したとして連邦裁判所に提訴。損害賠償の請求額は1億7400万ドル。さらに、ミノルタが故意にストファー特許を侵害したとして3倍の賠償額を請求。

ストファー特許: 被写体からの光を2つに分割して像を結ばせ、二つの像の強度分布に差があれば焦点があっていないことがわかる技術。アメリカでは特許登録。日本では特許拒絶。

スライド 27

裁判の結果

・ミノルタは陪審員に対して、ミノルタ技術とストファー技術の違いを必死に説明したが認められず。

⇒ ５年に及ぶ裁判の結果、3倍賠償は却下されたが、ストファー特許への侵害を問われ､ミノルタに対し損害賠償が命じられた。具体的には、ストファー特許とオガワ特許の2件の侵害、1件非侵害、1件は特許自体が無効と判断された。

賠償額：αシリーズ販売額の10%程度を目安に9635万ドルと算出される。

⇔以後の特許使用も含め1億2750万ドル（166億円）で和解。

スライド 28

ミノルタ以外のカメラメーカに対する訴訟結果

・ハネウェルに損害賠償を支払ったメーカー

ニコン ： 57億円

旭光学 ： 25.2億円＋今後の使用料

オリンパス ： 42.3億円

富士フィルム： 和解金

チノン： 和解金

・ハネウェルへの賠償金支払いを免れたメーカー

キャノン：キャノンが保有する別の特許と引き換えにクロスライセンスに成功

リコー：リコーが保有している特許を侵害している事実を突き止め逆提訴（刺し違い戦略）

スライド 29

「一太郎」等に関する特許侵害訴訟

・ジャストシステムの「一太郎」等で使用されている「ヘルプモード」が松下電器の「アイコン」に関する特許権に抵触するとして提訴。

東京地裁（一審）：ジャストシステムの製造販売の中止が命じられた。

知財高裁※：松下電器の特許出願前の外国文献の記載を根拠に一審判決は取り消され、一転してジャストシステムの逆転勝訴（松下電器上告せず勝訴確定）

※　松下電器の特許権は周知の技術事項（外国文献）に基づいて当業者が容易に発明できたもので進歩性を欠き無効であると判断

スライド 30

「発明」の特許要件とは

・産業上利用できる発明であること・・・☆産業として実施できないものに該当しないもの
- ○ 人間を手術、治療、診断する方法（医療行為）
- ○ 業として利用できない発明（個人的のみ使用）
- ○ 実際上、明らかに実施できない発明

・新規性を有すること・・・☆「新規性がない」として、特許にならないもの
- ○ 公然と知られた発明（発表、テレビ放映）
- ○ 公然と実施された発明（販売）
- *○ 刊行物に記載された発明（特許公報、論文、書籍、インターネット）*

・進歩性を有すること・・・当業者（その技術分野のことを理解している人）が容易に考えつかない発明であること

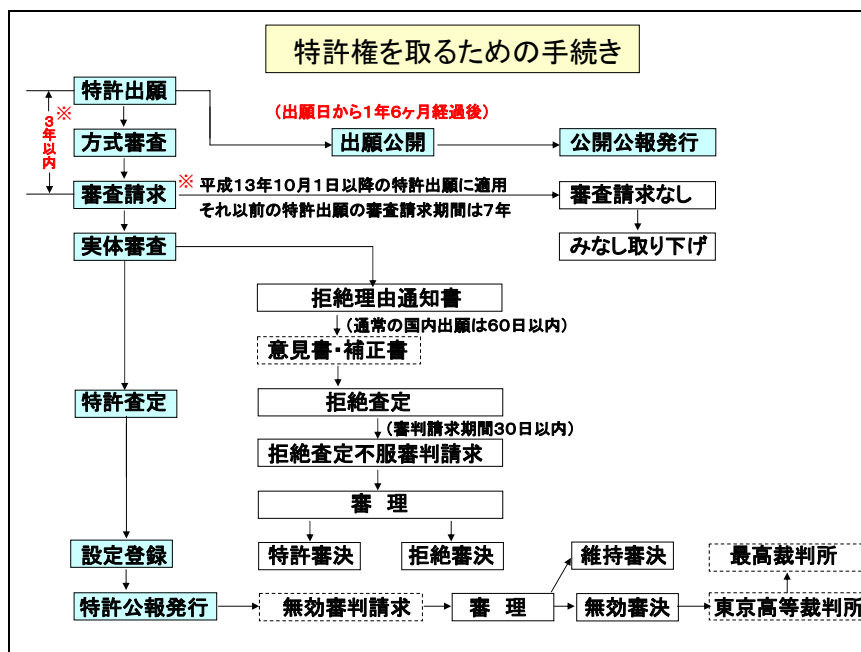
・発明が明瞭に記載されていること・・・当業者が実施可能な程度まで技術内容の記載を義務づけ

・他人より早く出願していること

・反社会的な発明でないこと

スライド 31

スライド 32

スライド 33

特許出願に伴う特許庁への必要な費用

・特許出願料・・・16，000円

・審査請求料(平成16年4月1日以降の出願)168，600円＋(4，000円×請求項の数)・・199，000円※1

・特許料(平成16年4月1日以降に審査請求)

第1年～第3年まで毎年　2，600円＋(　200円×請求項の数※1)・・・・・・12，360円／3年

第4年～第6年まで毎年　8，100円＋(　600円×請求項の数)・・・・・・37，980円／3年

第7年～第9年まで毎年　24，300円＋(1，900円×請求項の数)・・・・116，220円／3年

第10年～第20年まで毎年　81，200円＋(6，400円×請求項の数)・・1，428，240円／11年

9年合計：　381，560円※2

20年合計：1，809，800円

※1 平均 請求項：7.6

※2 平均特許維持期間：9年

スライド 34

弁理士手数料 項目

○特許事務報酬(弁理士手数料)に関するアンケート結果
(日本弁理士会15.5.30)より

<特許に関するアンケート項目>

・特許出願の手数料・謝金
・特許に関する意見書の手数料・補正書の手数料
・特許に関する付与後異議申立事件の手数料・謝金
・特許に関する取消理由通知に対する意見書の手数料・謝金
・特許に関する異議における訂正請求の手数料
・特許に関する拒絶査定審判の手数料・謝金
・特許に関する無効審判の手数料・謝金
・特許に関する無効審判における訂正請求の手数料
・特許に関する口頭鑑定の手数料
・特許に関する鑑定の手数料　など53項目

スライド 35

弁理士手数料

＜主な弁理士費用･･･アンケート結果（最も多いケース）＞

・特許出願時（明細書15頁、請求項5、図面5枚、要約書1枚の場合）

手数料･･････････････････25万円～35万円

謝　金･･････････････････10万円～13万円

・特許に関する意見書の手数料（請求項1の場合）･･･････････　5万円～ 7万円

・特許に関する補正書の手数料（請求項増加なし）････････････　5万円～7万円

・特許に関する付与後異議申立事件の手数料（請求項1の場合） 25万円～29万円

同　上　　　　　　謝金･･････････････23万円～26万円

・その他：拒絶査定審判手数料・謝金、無効審判手数料・謝金など等：

10数万円～30数万円／各

スライド 36

特許出願の多い企業の支援事例　知財専門家派遣事業

Ｊ社：権利化特許　約110件（特許関連経費：年間2000～2500万円）

特許出願件数の多い理由　：　・社長自身の積極的な特許出願

支援内容　：　保有特許の評価。下記の評価ポイントから維持すべきかどうか検討することをアドバイス。

＜評価ポイント＞：権利範囲（基本特許or改良特許）、使用の可能性、市場性・事業性、代替技術の有無など

⇒　33件を放棄対象に選定。

Ａ社：　権利化特許　50件、出願中特許　110件保有

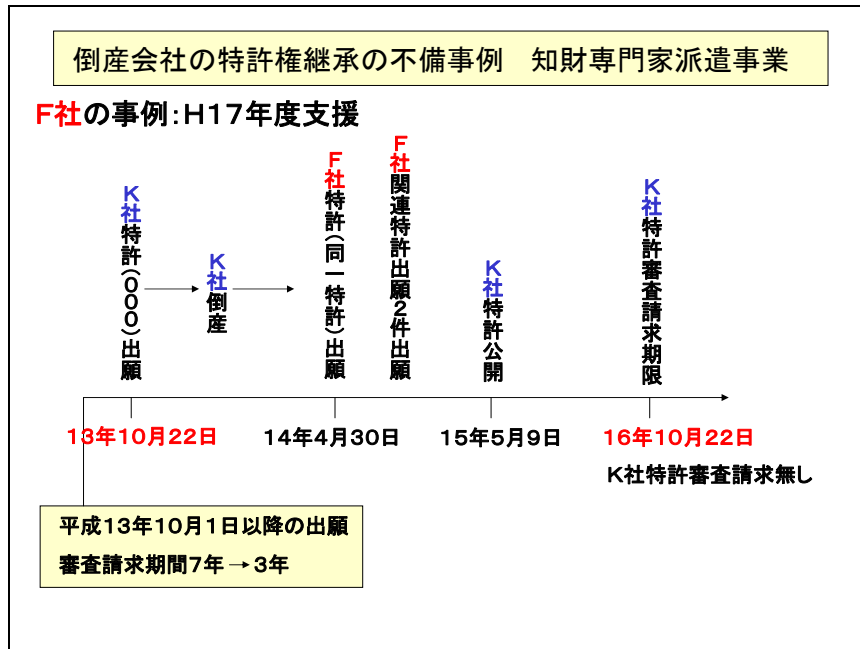
出願件数の多い理由：・社長の特許重視の姿勢（社員に特許出願を推奨）

・アイディア特許も多い

支援内容　：　審査請求の可否や特許権放棄時期の判断の甘さを指摘

⇒　社内特許評価委員会の基準の見直し方向

スライド 37

スライド 38

倒産会社の特許権継承の不備事例　知財専門家派遣活動

<本件の経過>

・K社(倒産会社) 出願の「特許OOO」は3年後のH16年10月22日までに審査請求されていなかった。

・当該特許の内容はすでに公開されているので、後願であるF社(新会社)の特許(上記の特許と同一内容)に権利が与えられることは特 許法上考えられない。

・K社 出願の「特許OOO」がベースになっている後続のF社(新会社) 2件の特許も特許性は小さいと考えられる。

<本件不備のポイント>

・倒産会社からの円滑な引継ぎがなされていなかった。

・K社 (倒産会社)とF社(新会社)は異なる弁理士に依頼していたため審査請求等引継ぎがな されていなかった。

・同一内容の特許でありながら、発明者が異なるのも問題である。

スライド 39

倒産会社の特許権継承の不備事例　知財専門家派遣活動

F 社の事例

●K社(F社の前身)において特許出願　⇒ その後、K社は倒産。同一名称、同一内容で F社から特許(F社事業の核となる特許)出願

・発明の名称:「OOO」	
・出願日: 平成13年(2001年)10月22日)	出願日 : 平成14年(2002年)4月30日
・出願人: K 社	出願人 : X 氏(F社代表取締役社長)
・発明者: X 氏、Y氏およびZ氏	発明者 : X 氏、S 氏およびR 氏

・その後、当該特許「OOO」の改良特許2件出願

・ K社出願の「OOO」は3年後のH16年10月22日までに審査請求されていなかった。

・ 当該特許はすでに公開されているので、後願であるF 社の特許は与えられることは特許法上考えられない。

・「OOO」特許がベースになっている後続のF社2件の特許も特許性は小さいと考えられる。

本件のポイント

・倒産会社からの円滑な引継ぎがなされていなかった。

・K社とF社は異なる弁理士に依頼していたため審査請求等引継ぎがなされていなかった。

・同一内容の特許でありながら、発明者が異なるのも問題である。

スライド 40

中小企業における特許に関する留意点-1

・特許を侵害されてもわかりにくい発明の特許出願は望ましくない。

・特許出願時には先行特許をよく調べる必要がある。特許査定(特許登録)は出願特許の約1/4に過ぎない。拒絶査定になれば、競合他社に情報を提供するだけになる。2件／年まで発明協会で先行調査を無償で実施してもらえる。

・出願時には発明の技術的特徴を明確にし、ポイントを強調する。

・出願時には請求の範囲をできるだけ広くとる。請求の範囲を狭くすれば登録にはなりやすいが、有効な特許にはならない(特許逃れが容易)。

・特許出願に際して、発明者は当該特許に関わる発明のアイディアを出した人に限定する。

スライド 41

中小企業における特許に関する留意点-2

・発明に基づく用途はできるだけ幅広く明細書に記述しておく。

・単に防衛を目的とするだけなら公証人役場で確定日付を刻印してもらうのも一案。ただし、確定日付時点で発明案件を使用しているか、使用準備済みであること。特許出願よりはるかに安価（700円／件）である。後日、必要があれば、その時点で特許出願は可能である（ただし、他社出願がない場合）。

・不要となった特許は維持費削減のため早急に放棄する（とくに年金額(特許維持費)が急増する10年以降）。

・倒産会社の特許引継ぎは要注意。

スライド 42

青色発光ダイオード特許事件
発明の対価

讀賣新聞

2004年(平成16年)1月31日 土曜日

脚がキュッと軽くなる。

発明者へ200億円

青色発光ダイオード 支払い命令

「対価」604億円認定

イラク支援

自衛隊派遣 衆院委が可決

採決強行に野党反発

スライド 43

青色発光ダイオード特許事件

- 原告：中村修二　　被告：日亜化学工業
- 特許発明：窒素化合物半導体結晶膜の成長方法
  特許第2629404号（H9年4月18日登録）他

・争点：・特許発明は誰に帰属するか
　　　　・発明の対価はいくらか

・東京地裁判決(H16年1月30日)：
　・特許発明は職務発明に該当し被告会社に帰 属 する （中間判決H14年9月19日）。
　・職務発明であっても、発明と同時に、発明に対する権利は発明者に帰属する。会社がその発明に対する権利を取得するためには、「褒賞金」ではなく「相当の対価」を払わねばならない（特許法35条）。
　・被告は原告に対し、発明の対価として、200億円を支払え

スライド 44

青色発光ダイオード特許事件

- 200億円の根拠：実施許諾すると収入はいくらか

・売り上げ高：1兆2000億円（GaN系LED)
　　　　Ｈ９ 年 ４月～Ｈ 22年

・豊田合成・クリー社売り上げ比率：1／2

・実施料率：20%

・発明者（原告）の貢献度 ： 50%

1兆2000億円×１／２×０．２×０．５
　＝600億円（職務発明の相当対価の額）

・原告請求通り、被告は原告へ200億円を支払え

スライド 45

青色発光ダイオード特許事件

- 東京高裁で和解 （平成17年3月）

・相当の対価の判決をする前に、中村氏の職務発明の譲渡の対価について、和解による全面的な解決を図ることが、双方にとって極めて重要。

・相当の対価とは、企業が厳しい経済情勢及び国際競争の中で、これにうち勝ち、発展していくために、リスクを負担する企業が、好況時に受ける利益の額とは性質の異なるもの。中村氏の貢献度は前例のないほど大きく高く評価すべき。

⇒ 和解金：６億857万円

支払い金額：８億4千万円（含利息）

スライド 46

日本人ノーベル賞受賞者（自然科学分野）の特許出願件数

受賞年	受賞者名	分野	特許出願先		
			日本	米国	欧州
2002	田中 耕一	化学賞	12	1	1
	小柴 昌俊	物理学賞	0	0	0
2001	野依 良治	化学賞	167	40	72
2000	白川 英樹	化学賞	33	9	4
1987	利根川　進	医学･生理学賞	3	9	3
1981	福井 謙一	化学賞	3	9	23
1973	江崎 玲於奈	物理学賞	19	33	23
1965	朝永 振一郎	物理学賞	0	0	0
1949	湯川 秀樹	物理学賞	0	0	0

スライド 47

完

ご清聴有難うございました。

２．中小製造業のための知的財産の戦略的な活用方法

スライド 1

「中小製造業のための知的財産の戦略的な活用方法」

～事例を交えて～

特許流通アドバイザー派遣事業における
技術移転人材育成スキーム調査研究事業

今井博三

1

スライド 2

目次

Ⅰ．特許の活用

１．何のための特許か？＝事業の独占　・その権利範囲は？

２．敵を知る　特許調査

・特許電子図書館（IPDL）　・PATMAP

３．特許の出願

４．何のための特許か②？

・他社へのライセンス契約　・特許を売る

５．後発メーカーの場合

６．知財権戦略にたいする公的支援制度

Ⅱ．開発戦略への特許制度の応用

・技術手段展開表として　Fターム表　を活用

Ⅲ．新製品開発：売れる製品あっての知財権戦略

・製品企画　・新製品開発体制　・自社戦力分析　・品質保証

2

スライド 3

1．何のための特許か？

●何のための特許か？　⇒　事業の独占

その権利範囲は？　特許請求範囲・構成要件

★表示物保持具の事例

・有形な技術になっているか？

・選定条件は必要か？

・代替手段は無いか？

・首根っこ（証拠）を押さえられるか？

製法特許は押さえ難い

★青色ダイオードの事例

●製品の市場寿命と特許権利期間

3

スライド 4

表示物保持具

［ 特許請求の範囲 ］

設置面に配置される支持部と、該支持部に固定される軸部と、該軸部を中心に揺動し得られ且つ複数の所定位置で仮止めし得るよう軸部に嵌装した揺動部と、該揺動部より突出して平板状の表示物を挾持し得る複数の保持部とを備え、前記表示物が過重量である際には複数の保持部で表示物を挾持するよう構成したことを特徴とする表示物保持器。

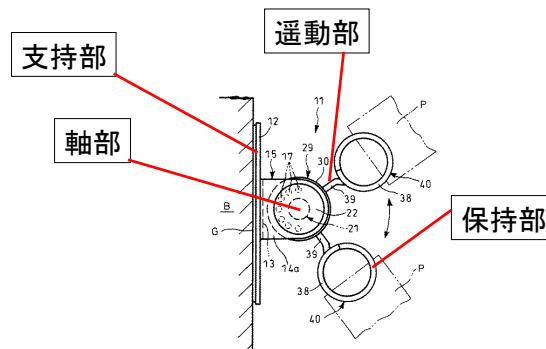
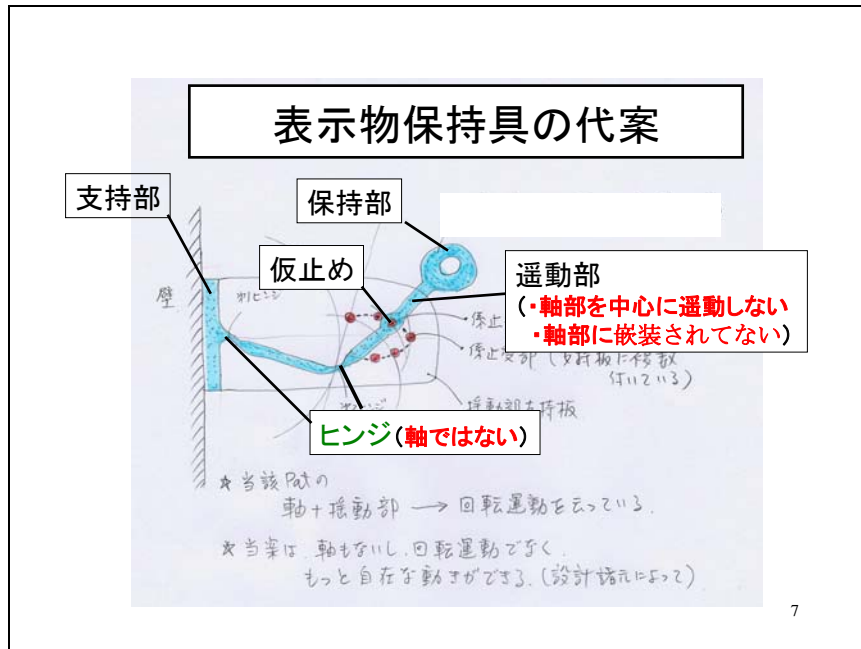
4

スライド 5

構成要件

［特許請求の範囲を構成要件に分解］

①設置面に配置される支持部と、
②該支持部に固定される軸部と、
③該軸部を中心に揺動し得られ且つ
　複数の所定位置で仮止めし得るよう
　　軸部に嵌装した揺動部と、
④該揺動部より突出して平板状の表示物を挟持
　し得る複数の保持部とを備え、
⑤前記表示物が過重量である際には
　複数の保持部で表示物を挟持するよう構成し
　たことを特徴とする　　　　表示物保持器

5

スライド 6

スライド 7

スライド 8

1．何のための特許か？

●何のための特許か？　⇒　事業の独占

その権利範囲は？　特許請求範囲・構成要件

★表示物保持具の事例

・有形な技術になっているか？

・選定条件は必要か？

・代替手段は無いか？

・首根っこ（証拠）を押さえられるか？

製法特許は押さえ難い

★青色ダイオードの事例

●製品の市場寿命と特許権利期間

8

スライド 9

青色ダイオードの製法特許の請求範囲

①加熱された基板の表面に、
基板に対して平行ないし傾斜する方向と、
基板に対して実質的に垂直な方向からガスを供給して、
加熱された基板の表面に半導体結晶膜を成長させる方法
において、
②基板の表面に平行ないし傾斜する方向には反応ガスを供給し、
③基板の表面に対して実質的に垂直な方向には、反応ガスを
含まない不活性ガスの押圧ガスを供給し、
④不活性ガスである押圧ガスが、基板の表面に平行ないし傾斜する方向に供給される反応ガスを
基板表面に吹き付ける方向に方向を変更させて、
⑤半導体結晶膜を成長させることを特徴とする
半導体結晶膜の成長方法。

9

スライド 10

2. 敵を知る「特許調査」

● 敵＝**コンペティター・対象技術**：公知技術

・**特許電子図書館**（IPDL）による**特許検索**

初心者向け、特許・実用新案広報DB、公報テキスト検索、

FI・**Fターム検索**、IPC検索、外国文献　←パテントマップガイダンス

・先行特許調査支援制度

発明協会大阪支部、中小企業特許先行調査支援事業

PATMAP

・調査結果を**可視化**、**自社の戦略**に沿って**トップ参画**で作成

・軸：年、メーカー・技術投入量・技術手段・技術要素・用途

・作成方法は特許流通支援チャートを参照

抵触性の検討　～権利と抵触は別～

あきらめてはいけない-----経過情報

10

スライド 11

IPDL

特許電子図書館
Industrial Property Digital Lib
NCIPI

National Center for Industrial Property Information and Training
独立行政法人 工業所有権情報・研修館

工業所有権情報・研修館ホームページへ　特許電子図書館トップページへ

初心者向け | 特許・実用新案 | 意匠 | 商標 | 外国文献 | 審判 | 経過情報 | 文献蓄積

特許・実用新案検索　Patent & Utility Model Search

1. 特許・実用新案公報DB　English
2. 特許・実用新案文献番号索引照会　English
3. 公報テキスト検索
4. FI・Fターム検索　English
5. IPC検索
6. 公開特許公報フロントページ検索
7. パテントマップガイダンス　English
8. パテントマップガイダンス
9. 審査書類情報照会
10. PAJ検索（英語表示）

11

スライド 12

スライド 13

2. 敵を知る「特許調査」

● 敵＝コンペティター・対象技術：公知技術

・特許電子図書館（IPDL）による特許検索

初心者向け、特許・実用新案広報DB、公報テキスト検索、

FI・Fターム検索、IPC検索、外国文献　←パテントマップガイダンス

・先行特許調査支援制度

発明協会大阪支部、中小企業特許先行調査支援事業

★ PATMAP

・調査結果を可視化、自社の戦略に沿ってトップ参画で作成

・軸：年、メーカー・技術投入量・技術手段・技術要素・用途

・作成方法は特許流通支援チャートを参照

★ 抵触性の検討　～権利と抵触は別～

★ あきらめてはいけない-----経過情報

13

スライド 14

スライド 15

スライド 16

スライド 17

スライド 18

スライド 19

関連特許抽出表②

検討PAT:名称	構成要件（請求項目）	進歩性	先願	抵触性
pH12.5電解水の防錆効果	pH12.5以上の電解水の防錆効果	○		
撹拌付貯水式電解方式	撹拌付きの貯水式電解方式	○	（貯水式電解方式は公知）	
電解水製造装置	0. 初期水の調整　*添加剤なし	X	特開2003-105572内山政直	X（審査請求無）
	*純水・軟水＋Na・K添加	X	特開2003-103261アマノ（株）	X（査定無）
	1. 両極循環電解方式	X	日本トリム、（株）ケミコート	○
	3. 循環用配管の位置（排出口・注入口の図示）	○		
	5. 陰極水量：陽極水量＝1：1．5	○		
	6. 給水検知＋総積算流量→弁可変	△	特開平7-51670松下電器産業	○（抵触無）
	7. pHセンサー→電解促進剤補充	△	特開2002-35754松下電器産業	○
	8. pHセンサー→自動停止	△	特開2002-35754松下電器産業	○
電解水及び脱脂・防錆方法	特開2005-169373　と　特願2003-391033		特開2003-105572内山政直	X（抵触）
	を優先権主張		特許第3145347号（株）ケミコート	○
電解水及び	pH促進剤なしで電解生産した	X	特開2003-105572内山政直	X
脱脂・防錆方法	pH12以上の強アルカリイオン水		特許第3145347号（株）ケミコート	○
	上記水を金属部品の脱脂・防錆に応用	X	・アルカリ重層電解方式	
	上記水を希釈して水性塗料に応用	△	・pH12.0～12.6で洗浄・除菌	
電解水溶液	K 1000～3000ppmを含むpH12.5~13.5の電解水に対し	○		
	SiO21000~5000ppmとP2O5 300~2000ppmとを			
	配合した金属加工用電解水溶液			
	炭酸K添加電解された上記水を金属加工に	○		
	上記水にSiO2 ・・・ppm、P2O5・・・ppmにした加工水	○		
電解水生成装置	アルカリ重層電解＋弁・ポンプのオンオフ制御	X	特許第3145347号（株）ケミコート	○
	陰極槽の水量とpH検知または片方検知	X	特開2002-35754松下電器産業	○
	上記＋電流検知	X	特開2001-293473日本インテック	○
	陰極槽に原水供給量可変弁を設置	X	特開平7-51670松下電器産業	○
	電極反転器を設置	X	先願多数	
脱脂・防錆方法	pH促進剤なしで電解生産したpH12以上の	X	特開2003-105572内山政直	X
	強アルカリイオン水を使った金属部品の		・純水等を電解	
	脱脂・防錆方法		特許第3145347号（株）ケミコート	○

19

スライド 20

2. 敵を知る「特許調査」

● 敵＝コンペティター・対象技術：公知技術

・**特許電子図書館**（IPDL）による**特許検索**

初心者向け、特許・実用新案広報DB、公報テキスト検索、

FI・**Fターム検索**、IPC検索、外国文献　←パテントマップガイダンス

・先行特許調査支援制度

発明協会大阪支部、中小企業特許先行調査支援事業

★ PATMAP

・調査結果を**可視化**、**自社の戦略**に沿って**トップ参画**で作成

・軸：年、メーカー・技術投入量・技術手段・技術要素・用途

・作成方法は**特許流通支援チャート**を参照

★ **抵触性の検討**　～権利と抵触は別～

★ **あきらめてはいけない-----　経過情報**

20

スライド 21

IPDL経過情報

メニュー	検索画面	一覧画面
出願記事	実用新案 2001-005375 (平13.7.11) 出願種別(通常)	
発明の名称	蛍光灯器具対応型発光ダイオード発光装置	
出願人	高立株式会社	
発明・考案・創作者	植田　典則	
公開・公表IPC	国際分類　第7版	
	F21S 8/04	
	// F21Y101:02	
	国際分類　第4版	
	F21S 1:02　　G	
出願細項目記事	査定種別(査定無し) 最終処分(特許／登録) 最終処分日(平13.10.31)	
登録記事	3083343 (平13.10.31)	高立株式会社
		本権利消滅日(平16.10.31)
［基本項目］	［出願情報］	［登録情報］

21

スライド 22

3. 特許出願

- 特許か実用新案か？
- 出願書類の作成
  - ・オンライン申請書作成ソフト
  - ・弁理士会無料相談
- 早期審査請求
- **支援制度**
  - ・外国特許出願経費補助金制度
  - ・特許出願等援助制度
  - ・特許料等の減免措置

22

スライド 23

特許出願書類

特 許
印 紙（　　円）

【書類名】　特許願
【整理番号】
（【提出日】　平成　年　月　日）
【あて先】　特許庁長官殿
（【国際特許分類】）
【発明者】
【住所又は居所】
【氏名】
【特許出願人】
【識別番号】
【住所又は居所】
【氏名又は名称】
（【代表者】）　印　又は　識別ラベル
（【国籍】）
（【電話番号】）
【提出物件の目録】
【物件名】特許請求の範囲　1
【物件名】明細書　1
（【物件名】図面　1）
【物件名】要約書　1

【書類名】　特許請求の範囲
【請求項1】　・特許を受けようとする発明を特定するために必要と認める事項のすべてを記載した項（請求項）に区分して記載して下さい。
・請求項ごとに行を改め、番号を付して下さい。請求項の数が1の場合でも、「【請求項1】」と記載して下さい。又、2以上の場合は、「【請求項1】」、「【請求項2】」のように連続番号を付して下さい。）

【書類名】　明細書
【発明の名称】
発明の内容を簡単に表したものを記載して下さい。）
【技術分野】
【0001】

23

スライド 24

４．何のための特許か②？

● 特許を商品とする

他社へのライセンス譲渡

一時金 or ロイヤリティ　収入

● 市場戦略として活用する

コンペティターに特許を売り、市場を喚起する

★ **Tool**　**開放特許制度**

・**特許流通データベース**

・特許流通アドバイザー・アソシエイト

24

スライド 25

スライド 26

後発メーカーの場合

● Fターム表に無い新技術手段、

表の密度の薄い隙間技術を考案し、それを使う

● 権利切れ（今から20年以上前に出願された）

特許をそのまま使う

● ライセンシー契約をする

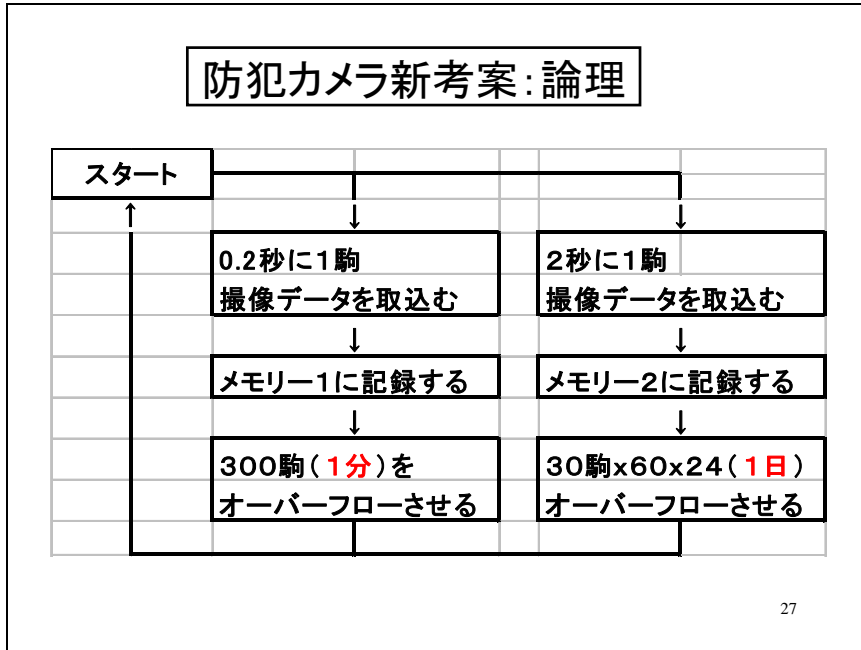
開放特許制度：特許流通データベース、特許流通アドバイザー

● クロスライセンス契約

不可欠な付加考案をし、クロスライセンスして、権利を取得

26

スライド 27

スライド 28

防犯カメラ：Fターム

		閉回路TVシステム					TV
5C054		H04N7/18-7/18@Z					
CH	CH00 撮像タイミング制御	CH01 ・連続撮影	CH02 ・随時撮影	CH03 ・・プリセット;プログラム制御	CH04 ・・センサ出力による撮影	CH05 ・・・音検知	CH08 ・複数撮像装置の切換
EH	EH00 特殊映像処理	EH01 ・スーパーインポーズ	EH02 ・クロマキー		EH04 ・TV方式の変換	EH05 ・・飛越→順次走査変換	
FE	FE00 特殊表示	FE01 ・表示映像の切換	FE02 ・・複数入力の切換	FE03 ・・TV放送との切換	FE04 ・・静止画←→動画の切換	FE05 ・・色彩変更（含白／黒←→カラー変更）	
		FE11 ・複数映像の同時表示	FE12 ・・重畳表示（重畳の為の信号処理→EH）	FE13 ・・・解析映像との重畳表示	FE14 ・・・資料映像との重畳表示	FE15 ・・・TV放送信号との重畳表示	FE18 ・・・画面分割
GB	GB00 記録内容	GB01 ・閉回路TV信号	GB02 ・・表示画面		GB04 ・閉回路TV信号と他の信号の同時記録	GB05 ・・時刻との同時記録	
GD	GD00 記録制御	GD01 ・連続記録		GD03 ・随時記録	GD04 ・・動き適応型	GD05 ・・・映像変化	
HA	HA00 用途	HA11 ・農業;林業	HA12 ・医療	HA13 ・防衛;軍事;武器	HA14 ・商業;広告	HA15 ・ゲーム	HA18 ・警備;防犯;防災

スライド 29

公的支援制度

於:関西特許情報センター
（含：発明協会・弁理士会）

１．特許検索：特許電子図書館　特許情報アドバイザー
　　　Fターム表の活用
２．先端技術の特許流通支援チャート
３．先行技術調査
・出願前の無料の先行技術調査――発明協会大阪支部
・中小企業等特許先行技術調査支援事業—出願済未審査請求
４．早期審査請求制度
５．無料特許出願相談　・弁理士会――３０分の予約制
６．特許出願等援助制度――日本弁理士会
７．特許料等の減免措置――近畿経済産業局：特許情報C内
☆ 研究開発型の中小企業　☆ 資力に乏しい法人
８．府外国特許出願経費補助金—府商工労働部商工振興室産業課

29

スライド 30

Ⅱ．「開発戦略への特許制度の応用」

自社の開発戦略強化に

● Fターム表　を技術手段展開表として活用する
・展開し得る技術手段を表から抽出する

● PATMAP
・技術動向、他社参入状況の把握
・Fターム表の各項目を検索して件数を入れればPATMAPになる
・先端技術は特許流通支援チャート（官制PATMAP）を活用し、その分析方法も自テーマに応用する

★ TRIZ：全特許から見た技術進化パターンの応用から
次期開発技術を予測する

30

スライド 31

Fターム表

5F041 Fターム

発光ダイオード　光デバイス

H01L33/00-33/00@Z　IPC

	AA00	AA01	AA02	AA03	AA04	AA05	AA06	AA07	AA08	AA09	AA10
AA	目的	・光学的	・・高速動作、過渡応答特性の向上	・・発光効率の向上	・・光出力の増大	・・発光強度分布の均一化	・・光の拡散防止、指向性の改善、集光	・・光の拡散	・・電流—光出力特性の改善	・・光出力の安定化	・・輝度補正
		AA11	AA12	AA13	AA14						
		・・発光色、波長の改善＊	・・複数の発光色、波長を得る	・・レーザ発振の抑制	・・その他＊						
		AA21	AA22	AA23	AA24	AA25					
		・電気的＊	・・電流密度増大	・・過電流保護	・・消費電力の低減	・・断線、接触防止					
		AA31	AA32	AA33	AA34	AA35	AA36	AA37	AA38	AA39	AA40
		・その他＊	・・温度補償	・・放熱、冷却	・・耐湿性向上	・・位置決め	・・・チップ製造工程での位置決め	・・・パッケージング工程での位置決め	・・・完成品取付工程での位置決め	・・・光学的位置決め	・・応力、歪の除去，結晶性改善
		AA41	AA42	AA43	AA44	AA45	AA46	AA47			
		・・歩留りの改善	・・部品数、工程数の削減	・・信頼性の向上	・・劣化防止	・・マーキング（極性、発光色等表示）	・・試験、測定＊	・・小型化			
	BB00	BB01	BB02	BB03	BB04	BB05	BB06	BB07	BB08	BB09	BB10
BB	駆動回路	・回路の種類	・・増幅回路	・・スイッチング回路	・・電流制限回路	・・・単一素子によるもの	・・・複数素子によるもの（定電流回路を含む）	・・分流回路	・・微分、積分回路（平滑回路を含む）	・・整流回路	・・帰還回路

31

スライド 32

スライド 33

Ⅲ．「新製品開発」

売れる製品あっての知財権戦略

- 製品企画
- 新製品開発体制（含：品質保証）
- 自社戦力分析

33

スライド 34

商品企画検討表

商品企画検討表

	実行項目	管理ポイント	ユーザ意識・評価	ソフト・マーケ・技術専門家	業界・ルート・営業
＜ニーズの抽出＞	社会的背景を探る	**欲求**や**問題点**を見出す			業界誌特集記事にどんな
				総需要の程度を把握する	ニュースが出ているか
社会ニーズに	ユーザの生活実態を	どんな**層別に**意識行動の調査	ユーザの**潜在意識生活行動**	専門家から見たユーザの	官公庁・業界誌・
マッチし楽しみが	把握する		および不満は？	**対象層**のレベル・傾向は	経済誌・調査会社
持てる分野か			（意識構造・使用習慣）		↓
	競合商品の市場動向	商品・ルート・競合メーカ、		業界規模と傾向	メーカ・商品・売れ筋は？
	と、変化の予測	需要の顕在化、市場成熟度の変化	競合品の普及率・使用率は	競合品の傾向・¥・機能	外国雑誌のチェック
	戦略計画を立てる。	**需要開発**・市場獲得	**引金**になる市場攻略の考え方		
＜商品コンセプト＞	ネライを明確にする	**目的機能**を明確にし、その用途展開	**セグメント**の絞込み、関心層は		
	（**コンセプト・訴求点**）	を考え、ストーリー付けする	どんな**期待**を持っているか		
商品化テーマの	テーマの可能性を	機能試作品で適用技術を見極める	モニターテストで成功条件を探る	先発か後発か	
市場性はあるか	検討する（**市場性**）	**新規性・意外性**はあるか	**ネライ**のセグメント・機能	**オリジナリティ**は	
	成功への **Key** を	機能・技術・使い勝手・価格等の	どんな点を満足させるか	専門家は誰が良いか	
	見出す （重点）	なかの**成功Key**を見つける		どんな点を学べば良いか	
	ユーザを満足させる	機能のﾘｽﾄｱｯﾌﾟ、ネライの品質の	ﾕｰｻﾞﾆｰｽﾞと品質目標レベル	⇔ 品質機能展開	ルートの販売方法
	品質目標の設定	見通しを付け、	との照合	品質目標設定表	・訴求テーマ・ネーミング
社内**コンセンサス**を得る	（品質水準）	商品ｺﾝｾﾌﾟﾄの**関係者の承認**を取る		品質規格	・売り方・¥
＜商品の具体化＞	**技術手段の**具体化	**商品化構想**つくり		**原理的**に見て成り立つか	基本設計構想図 ⇒
		技術手段を決め、設計する		**新規性のある技術か**	機能設計書
				価格に優位性はあるか	TRIZ・ﾓﾃﾞﾘﾝｸﾞﾌﾟﾗﾝ
実用効果の確認	**機能を確認**する	試作し、実際に使ってもらう	**ネライの機能効果**は	専門家の機能評価を知る	PAT調査
はできたか		楽しい・便利・美しい・治る等の効果	**魅力・物語性**は	知恵が盛り込まれているか	
企画のポイント	商品の姿にまとめる	販売に必要な項目の整理	期待機能/価格は		どの**ルート**で売るか
はズレていないか	（**デザイン**）	ネーミング・包装・付属品			ルート開発は必要ないか
商品化条件の付加	**異常使用**範囲の確認	実用試験・**異常使用試験**	**仮想されるクレーム・**	⇔ 品質評価計画書	販売店の取り組み意欲は
PL面のアセスメント		取扱い説明書の作成	使いにくさの発見		販売目標数の設定
		販売条件の明確化	使用条件・環境面の確認		

34

スライド 35

スライド 36

スライド 37

戦力（技術・商品・ルート）MAP

技術MAP			商品展開					ルート	発想キーワード	
ランプ	機構	センサー	ライト商品	配線器具	身体快適	防災	生活快適		TPO	項目
LED	ひも	音	常備灯	コードカバー	エステローラー	防災セット	居間	家電量販店	何時	食事
ナツメ球	クリップ	煙	停電灯	繋げるコード束ね	UVチェッカー	ポリバケツ	台座	配線器具		通勤
グロー球	回転台	テンション	避難灯	コード巻き	電動歯ブラシ	アルミシート	回転台	電材		
蛍光灯	引掛けシーリング	磁石・磁気	ポンライト	節電コード	替ブラシ	家具転倒防止マット	リモコン立て			
ランタン	回転垂直変換機構	地震・振動	足元ライト	コードクリップ	糸楊枝	家具転倒防止ｹﾞﾙマット	住宅設備			
ﾊﾛｹﾞﾝﾗｲﾄ	ラッチング機構	電磁波	ｸﾘｯﾌﾟﾗｲﾄ	プレート	耳掻き	防犯	ティッシュカバー			
電源	防水	電波	キーライト	プラグ	耳クリーナー	防犯カメラ	脚カバー	ﾎｰﾑｾﾝﾀｰ	場面	誕生パーティ
乾電池	フィルター	レーダー探知	ヘッドランプ	安全プラグカバー	イヤホン	ダミー	ドアストッパー	家庭金物		飲み会
ボタン電池	ロック錠	赤外線	ラジオライト	楽々プラグ	ハンズフリーｲﾔﾎﾝ	防犯フィルム	掃除			ゴルフ
充電池	ファン	紫外線	保安指示灯	タップ	イヤホンホルダー	防犯セット	抜け毛取り			釣
充電器	バイブレーター	光	信号灯	ﾉｲｽﾞﾌｨﾙﾀｰﾏﾙﾁﾀｯﾌﾟ	イヤホンキャップ	サッシロック	事務			スキー
自己発電機	ゼンマイ	アルコール	旗点滅ライト	節電コンセント	手許スピーカー	防犯ドアアラーム	小言シール	ﾄﾞﾗｯｸﾞｽﾄｱ		結婚式
ソーラー	機能ブロック	口臭	ｺﾝｻｰﾄﾗｲﾄ	タイマーコンセント	一人でペッタンコ	ナンバーロックｱﾗｰﾑ	掛たい時フック		何処で	トイレ
スイッチ	モータ	ガスセンサー	ナイトライト	雷ガードコンセント	軟膏塗りちゃん	ピッキング防止ｱﾗｰﾑ	押しピン替わり			下駄箱
荷重スイッチ	カメラ	CO	ｾﾝｻｰﾗｲﾄ	ｺﾝｾﾝﾄ差込口カバー	背中ぬりっこ	薄型ショーケースｱﾗｰﾑ	マグネットﾎﾙﾀﾞｰ			勉強室
持送りスイッチ	ラジオ	花粉	ﾗｲﾄｶﾞｲﾄﾞ	変換アダプター	膝乗せトレー	防犯サムターンカバー	名札	通販		子供部屋
スイッチカバー	モニター	ウィルス	ｻｲｸﾙﾗｲﾄ	AVセレクター	カサカサ防止靴下	留守番	シュレッダー	生協		寝室
握りスイッチ	リモコン		ｿｰﾗｰ便利灯	電気小屋	車・自転車	見張り番	台所	ｲﾝﾀｰﾈｯﾄ		
ロックスイッチ	電波発信機	素材	集魚ライト	分岐ソケット	車盗難防止	下着どろぼー防止	ミキサー		何処で	頭
間歇スイッチ	超音波発信機	蓄光成形品	ｷｬﾝﾄﾞﾙﾗｲﾄ	電池	シガーライターｺﾝｾﾝ	盗撮・盗聴	鮮度長持パック	ﾃﾞｨｽｶｳﾝﾄｽﾄｱ		髪
タイマーｽｲｯﾁ	骨伝導	ネオジウム磁石		電池チェッカー	ｼｶﾞｰﾗｲﾀｰ充電器	ひったくり防止バッグ	まな板			爪
手許スイッチ	拡声器、補聴器	粘着材	法事	電池アダプター	ｼｶﾞｰﾗｲﾀｰ分岐ｿｹｯ	ペッパースプレー	水切りかご			鼻
リモコンｽｲｯﾁ	発声器	ヤスリ	蝋燭、線香	電池ケース	自転車発見器	偽札発見器	包丁砥ぎ器	ギフト		目・眼鏡
遅れスイッチ	サウンド	研磨剤	灯篭、榊		居場所検知	癒し系	蒸し器			
ランダムｽｲｯﾁ	アラーム、ブザー	発泡天然ゴム	お墓参りセット	IT	リモコン発見器	キャンドルライト	レンジフードｶﾊﾞｰ		何を	カメラ
ゆらゆらｽｲｯﾁ	笛	キャラクター	お墓掃除セット	メモリーケース	キーホルダー	サウンドポンライト	ペットボトル潰し	専門店		靴
計測	ノイズフィルター	キティ	仏壇ブラシ		キーリング	引っ張りコード	ペットキャップ			帽子
身長計	雷ガード	くまのプーさん	ﾉｽﾞﾙ付ﾗｲﾀｰ		ﾊﾝﾄﾞﾙﾎﾙﾀﾞ	星遊び	加圧キャップ			ステッキ
水分計	液晶	チワワ	ペット仏壇	エクステリア	サドルカバー		風呂			防菌
電圧	デジタル	タイガース		プランターセット	点滅ベルト	玄関	シャワー		組み合わせ	
UV	静電気除去	猫			傘ロック	呼び出し	衣			
温度		イルカ			傘収納		毛玉クリーナー			

37

スライド 38

おわりに

- ご清聴有難うございました

38